

O FUTURO RADIOSO ?

TESE SOBRE A INTEGRAÇÃO REGIONAL NA ÁSIA-PACÍFICO

**DISSERTAÇÃO DE MESTRADO
DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**

**INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA**

JÚRI DA PROVA:

**Professor Doutor Jochen Oppenheimer
Professor Doutor Mário Rui Sousa Moreira da Silva
Professor Doutor António Manuel de Almeida Serra
Doutor Armando Pulquério Antunes de Castro**

AUTOR: Carlos Jorge Almeida da Costa

ORIENTADOR: Doutor Armando Pulquério Antunes de Castro

O presente trabalho foi concluído em Fevereiro de 1996, sob a orientação do Professor Doutor Armando Antunes de Castro. As correspondentes provas de dissertação decorreram em Outubro de 1996, sob a avaliação do Júri composto pelos Exm^{os}:

Doutor Jochen Oppenheimer, Professor Catedrático do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa (Presidente do Júri);

Doutor Mário Rui Sousa Moreira da Silva, Professor Associado da Faculdade de Economia da Universidade do Porto (Vogal);

Doutor António Manuel de Almeida Serra, Professor Auxiliar do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa (Vogal);

Doutor Armando Pulquério Antunes de Castro, Professor Auxiliar Convidado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa (Vogal).

O Autor

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Carlos Jorge Almeida da Costa', with a horizontal line drawn underneath the name.

Carlos Jorge Almeida da Costa

ABSTRACTO

A presente dissertação tem como meta a análise do processo de integração regional na Ásia-Pacífico. Com este propósito em vista, estabelecemos os seguintes objectivos:

1º) Definir o conceito de “integração regional” (tendo em conta as suas diferentes perspectivas, os seus elementos, etapas, estrutura e natureza) e debater sinteticamente os instrumentos de análise (atendendo aos elementos quantitativos e qualitativos e ultrapassando os conceitos Vinerianos de “criação de comércio” e “desvio de comércio”).

2º) Estabelecer as relações entre o “Estado Desenvolvimentista” característico dos países da Ásia-Pacífico (com a excepção relativa do Japão e da R.P. China), o modelo de industrialização orientado para o sector de exportação e o processo de integração regional.

3º) Discutir o estado actual do processo de integração regional na Ásia-Pacífico (considerando elementos como os fluxos comerciais, o ritmo de crescimento económico, os efeitos “dominó” e “endaka”, o IDE e a Ajuda Japonesa, a diáspora chinesa, os vastos investimentos em infraestruturas de transportes e telecomunicações, a transferência de tecnologia, uma nova forma de divisão internacional do trabalho e o grau de aprofundamento político-institucional) e apresentar cenários para o futuro atendendo à luta pela hegemonia no Pacífico entre EUA, R.P. China e Japão.

4º) Descrever a evolução de outras experiências de integração, relacionando os seus efeitos com a influência exercida sobre a dinâmica da Ásia-Pacífico.

5º) Finalmente, apresentar o balanço da integração regional na Ásia-Pacífico, indicando algumas pistas sobre o modo como Portugal poderá aproveitar, através de Macau, as oportunidades oferecidas por uma região que muitos consideram o “El Dorado” do século XXI.

Esta análise desmonta a tese apresentada por Krugman no seu artigo “The Myth of Asia’s Miracle” onde este, traçando um paralelo entre o modelo de crescimento “extensivo” adoptado pelos países do “Pacto de Varsóvia” nos anos 50 e o “milagre” dos “Tigres” e das Novas Economias Industrializadas, defende que as possibilidades de desenvolvimento dos países da Ásia-Pacífico se encontram em vias de esgotamento.

Palavras-chave: “Estado Desenvolvimentista”, “Fluxos Comerciais”, “IDE e Ajuda Japonesa”, “Transportes e Telecomunicações”, Efeitos “Dominó” e “Endaka”, “Abordagem Político-institucional”.

ABSTRACT

The present dissertation aims at the analysis of the regional integration process in Pacific-Asia. To this purpose we establish the following objectives:

1st) To define the concept of “regional integration” (taking into account its different perspectives, its elements, stages, structure and nature) and to debate synthetically its analytical instruments (considering the quantitative and the qualitative elements, beyond the Vinerian concepts of “trade creation” and “trade diversion”).

2nd) To establish the links among the “Developmental State”, typical of the countries in Pacific-Asia (with the relative exception of Japan and the P.R. of China), the export-led growth oriented model and the process of regional integration.

3rd) To debate the present condition of regional integration in Pacific-Asia (considering elements such as trade flows, growth rates, the “domino” and “endaka” effects, FDI and Japanese Aid, the Chinese diaspora, extensive investments on transport and telecommunications infrastructure, technology transfer, a new international division of labour and the degree of political and institutional deepening) and to present future scenarios taking into consideration the strife for hegemony in the Pacific among the USA, the P.R. of China and Japan.

4th) To describe the evolution of other integration projects, relating their effects with the influence exerted upon the Pacific-Asia dynamics.

5th) Finally, to present the balance of regional integration in Pacific-Asia, introducing some paths on the way Portugal can take advantage, through Macao, of the opportunities offered in a region that many consider the XXI st century’ “El Dorado”.

This analysis contradicts the thesis presented by Krugman in his recent article “The Myth of Asia’s Miracle”. In this article, Krugman establishes a parallel between the model of “extensive” growth adopted by the countries of the “Warsaw Pact” and the “miracle” of the “Tigers” and the New Industrialised Economies, defending that the development possibilities of the countries in Pacific-Asia are coming to an end.

Keywords: “Developmental State”, “Trade Flows”, “FDI and Japanese Aid”, “Transports and Telecommunications”, “Domino” and “Endaka” Effects, “Political and Institutional Approach”.

AGRADECIMENTOS

Ao Professor Doutor Armando Antunes de Castro, pela muito valiosa orientação na estruturação da dissertação, indicação de material bibliográfico, delineação de “pistas” para investigação, discussão e crítica de idéias. Naturalmente, os erros, omissões, incorrecções, lapsos e incongruências subsistentes são da exclusiva responsabilidade do autor.

Ao Professor Doutor Amílcar Gonçalves (e a toda a sua equipa), que durante anos, coordenou o “Programa Erasmus” no ISEG. Foi o intercâmbio proporcionado através deste Programa, não só no campo académico, mas também no plano de debate de idéias e troca de experiências, que me suscitou primeiramente o interesse por alguns dos problemas relacionados com a integração regional. Além do mais, esta experiência continua sendo relevante na actividade profissional desempenhada por mim e por muitos outros que participaram no mesmo Programa.

Aos funcionários das bibliotecas e núcleos de documentação do ISEG, da Missão de Macau em Lisboa, da OCDE, da Direcção-Geral do Tesouro, do ICEP, do ICP e Municipal de Sintra, pela sua inestimável colaboração na recolha de material de pesquisa.

A Zinovievsky pela inspiração.

Aos meus amigos, camaradas e colegas, pela discussão de idéias, suporte e incentivo para continuar e completar esta dissertação.

Por último, mas nunca em último, a toda a minha família, especialmente aos meus pais Francisco e Maria Teresa, sem cujo apoio e incentivo esta dissertação não teria sido possível.

ÍNDICE

	Página
Abstracto	i
Abstract	ii
Agradecimentos	iii
Lista de Acrónimos	xi
 I - Introdução.....	 1
A - Área Geográfica em Estudo.....	3
B - O Conceito de Integração Regional....	6
C - Instrumentos de Análise	10
 II - Relações Entre o Modelo do “Estado Desenvolvimentista”, o Modelo de Industrialização Orientada Para o sector de Exportação e o Processo de Integração Regional	 24
A - O Modelo de Industrialização Orientada Para o Sector de Exportação na Base do Estado Desenvolvimentista	 25
Indonésia	25
Filipinas	29
Tailândia	32
Coreia do Sul	35
Malásia	44
Singapura	49
Formosa	53
Hong-Kong	57
B - O Estado Desenvolvimentista e o Processo de Integração Regional	 62

III - Integração Económica na Ásia-Pacífico: Realidades e Perspectivas ..	73
A - O Estado Actual de Integração	73
A.1 - Vertente Económica	73
A.2 - Vertente Político-institucional	90
B - Perspectivas	95
V - Outros Projectos de Integração: Evolução e Influência Sobre a Dinâmica Integracionista na Ásia-Pacífico	118
A - Europa	118
B - África	124
C - Américas	130
D - A Ásia-Pacífico e Outros Projectos de Integração	133
VI - Conclusão	141
VII - Anexo ..	153
VIII - Bibliografia	156



QUADROS E FIGURAS

Página

Capítulo I - Introdução	1
Figura 2.B.1: Etapas de Integração	8
Quadro 1.N.1: Taxas de Crescimento Médio do PNB Real (em %)	20
Quadro 1.N.2: Taxa Cresc. Anual PIB (preços 1975) em Países da Ásia e América do Sul	20
Capítulo II - Relações Entre o Modelo do Estado Desenvolvimentista, o Modelo de Industrialização Orientada Para o Sector de Exportação e o Processo de Integração Regional	24
Quadro 2.A.1: Taxas Efectivas de Protecção na Indonésia	26
Quadro 2.A.2: Dados Sobre a Economia Tailandesa no Período 85-90	33
Quadro 2.A.3: Estrutura Tarifária	34
Quadro 2.A.4: Taxas de poupança e de Investimento na Coreia	42
Quadro 2.A.5: Estimativa dos Subsídios Provenientes de Empréstimos Bonificados	42
Quadro 2.A.6: Taxas Efectivas de Protecção na Malásia em Certos Sectores.....	45
Quadro 2.A.7: Crescim. PIB e Taxa de Inflação	46
Quadro 2.A.8: Distribuição do Rendimento Per Capita por Etnia	48
Quadro 2.A.9: Contribuição dos Diferentes Factores Para o Crescimento Económico	48
Quadro 2.A.10: Importância das Empresas "Pioneiras" por Sector Industrial.....	51
Quadro 2.A.11: Importância das Empresas Estrangeiras na Produção Industrial de Singapura em 1970	51
Quadro 2.A.12: Crescimento da População, FT e Emprego (em %)	52
Quadro 2.A.13: Actividades Principais dos 100 Maiores Grupos Privados .	55
Figura 2.A.1: Reexportações da RPC para a Formosa via Hong-Kong e vice-versa no período 1979-1991 (milhões EUA\$)	58

Quadro 2.A.14: Empresas da R.P. China Cotadas na Bolsa de Hong-Kong	59
Quadro 2.A15: Origens do Investimento estrangeiro na China em 1992	60
Quadro 2.A.16: Comparação da “Performance” Económica	60
Quadro 2.B.1: Despesa Pública com a Educação (1985)	63
Quadro 2.B.3: Grau de Estudos da Força de Trabalho (em %)	63
Figura 2.B.1: Tarifa média não ponderada em certos países da Ásia Pacífico (em %)	64
Quadro 2.B.3: % das export. dos países da Ásia-Pacífico nas export. mundiais	64
Figura 2.B.2: Crescimento da Produção mundial e do Comércio Mundial entre 1961-1986 (em %)	65
Quadro 2.N.1: Taxas de Cresc. dos Salários, Produtivid. do Trabalho e Custo Unitário do Trabalho	69
Quadro 2.N.2: Percentagem do PIB por Sectores (Malásia)	70
Quadro 2.N.3: Produção de Computadores e acessórios na Formosa	72
Capítulo III - Integração Económica na Ásia-Pacífico: Realidades e Perspectivas	73
Quadro 3.A.1: % das Import. Intra-regionais relativamente às Import. Totais do Grupo	74
Quadro3.A.2: % das Export. Intra-regionais como Parte das Export. Totais do Grupo	74
Quadro 3.A.3: % do Comércio intra-regional (Exportações + Importações) Relativamente ao Comércio Total da Região	75
Quadro 3.A.4: Destino das exportações da R.P. China entre 1970 e 1990 (em %).....	76
Quadro 3.A.5: Índices de Intensidade do Comércio Intra-regional e Extra-regional	76
Quadro 3.A.6: Medidas absoluta, relativa e duplamente relativa do comércio intra-regional e extra-regional entre 1938 e 1990	77
Quadro 3.A.7: Taxas de Crescimento Real do PNB na Ásia, nos EUA e no Resto do Mundo	78

Figura 3.A.1: Custos Salariais em Dólares dos EUA por Hora de Trabalho em 1993	79
Quadro 3.A.8: IDE em Países Seleccionados entre 1951 e 1990 (EUA\$ milhões)	79
Quadro 3.A.9: IDE do Japão e dos Tigres nas "NEI" em milhões de EUA\$ (1986-1991)	80
Quadro 3.A.10: APD da UE, Japão e EUA a Alguns Países Asiáticos (1976-1991) em milhões de dólares dos EUA	81
Figura 3.A.2: Proveniência da APD na Ásia-Pacífico (1976-1991)	81
Figura 3.A.3. APD Fornecida Pelo Japão e EUA aos Países da ASEAN e R.P. China como % da APD Total Recebida Por Estes Países em 1987...	82
Quadro 3.A.11: IDE Cumulativo na Formosa, por País de Origem em 1952-86 (%)	82
Figura 3.A.4: Volume de Informação Transmitido entre o Japão e Outros Países (em palavras) - 1995	83
Quadro 3.A.12: Investimentos em Aeroportos na Ásia-Pacífico	84
Quadro 3.A.13: Exportações de Equipamentos de Telecomunicações da OCDE Para Países Seleccionados (milhões de EUA\$ correntes)	85
Quadro 3.A.14: Telecomunicações - Capacidade Actual e Investimento Necessário	85
Figura 3.A.5: Japoneses Trabalhando para Empresas Privadas no Estrangeiro (1992)	87
Quadro 3.A.15: Importação de Tecnologia pela R.P. China por País de Origem (1993)	87
Figura 3.A.5: % do Valor dos Contratos de Importação de Tecnologia por Sector.....	88
Figura 3.B.1: Produtividade do Japão	98
Quadro 3.B.1: Contribuição Relativa dos Componentes da Procura Efectiva Para o Crescimento Económico (em %)	102
Figura 3.B.2: Estimativas do Orçamento de Defesa China 1995 (biliões EUA\$)	104

Quadro 3.B.2: Assimetrias na Industrialização das Regiões do Interior e do Litoral	107
Quadro 3.B.3: Indicadores Relativos ao Sichuan	108
Quadro 3.N.1: Ratio das Entradas de IDE para a Formação Bruta de Capital Fixo	110
Quadro 3.N.2: % das Fábricas que consideram a Proximidade Física com os Produtores de Equipamento um Elemento “Muito Importante”	111
Quadro 3.N.3: Financiamento do Investimento Interno 1960-91 (% do PIB).....	114
Figura 3.N.1: Gastos da R.P. China com a Defesa em 1978-89 (em % do PNB)	114
Figura 3.N.2: % do Guangdong em Várias Actividades da R.P. China	116
Quadro 3.N.4. Repartição do IDE pelas Regiões da R.P. China	117
Capítulo IV - Outros Projectos de Integração: Evolução e Influência Sobre a Dinâmica Integracionista na Ásia-Pacífico.....	118
Quadro 4.C.1: Projectos Pioneiros de Integração na América Latina	130
Quadro 4.C.2: Indicadores Sociais e Económicos dos Países do Mercosul.....	131
Quadro 4.N.1. Datas de Adesão à UE de Novos Países Membros	137
Quadro 4.N.2: Capital Humano em Alguns PECO e Países Industrializados com Base na Média dos Anos de Escolarização da População com mais de 35 Anos	137
Capítulo V - Conclusão.....	141
Figura 5.1: Intenções de Investimento Português no Estrangeiro (em 22/06/95).....	144
Quadro 5.1. Alguns Dados sobre o Delta do Rio das Pérolas (1993)	145
Figura 5.2. Salários Médios Mensais na Indústria 1993 (EUA\$ milhões) ...	146
Quadro 5.2: Condições externas e internas propiciadoras ao desenvolvimento integrado de Macau no contexto da economia do Sul da China	146
Figura 5.N.1: Distribuição das Exportações Portuguesas em 1994	150

Figura 5.N.2: distribuição das Importações Portuguesas em 1994150

Quadro 5.N.1: Estrutura do Comércio Externo de Macau151

Capítulo VII - Anexo153

Quadro A.1: Dados Sobre o PNB *per capita* e Taxa de Crescimento Real
PNB 1985-93153

Quadro A.2. Dados Sobre o PIB *per capita* e Taxa de Crescimento do PIB
(1993-96)153

Figura A.1: Projeções Para o Crescimento do PIB (PPC)153

Quadro A.3: Dados Sobre a Taxa de Crescimento da Inflação (1987-96) ..154

Quadro A.4: Ajuda Bilateral Japonesa por Região (1980-89)154

Quadro A.5: Exportações e Importações em 1993154

Quadro A.6: Dados Sobre a População155

Quadro A.7: Dados Sobre a População e o PIB *per capita* nas Províncias da
R.P. China 155

BIBLIOGRAFIA156

Lista de Acrónimos

ALADI - Associação Latino Americana de Integração

ALALC - Área Latino Americana de Livre Comércio

APD - Ajuda Pública ao Desenvolvimento

APEC - Asia Pacific Economic Cooperation (Cooperação Económica da Ásia do Sudeste)

ASEAN - Association of Southeast Asian Nations (Associação das Nações do Sudeste Asiático)

CARIFTA - Associação de Livre Comércio das Caraíbas

CEAO - Comunidade Económica da África do Oeste

CEDEAO - Comunidade Económica dos Estados da África do Oeste

CEE - Comunidade Económica Europeia

CEEAC - Comunidade Económica dos Estados da África Central

CEPGL - Comunidade Económica dos Países dos Grandes Lagos

EFTA - European Free Trade Area (Área Europeia de Comércio Livre)

EUA - Estados Unidos da América

MCAC - Mercado Comum da América Central

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

IDE - Investimento Directo Externo

ISI - Industrialização por Substituição de Importações

NAFTA - North American Free Trade Area (Área de Comércio Livre da América do Norte)

NEI - Novas Economias Industrializadas (Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia)

NICS - Vide NEI

OBK - Organização Para o Ordenamento e o Desenvolvimento da Bacia de Kagera

OCDE - Organização Para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC - Organização Mundial do Comércio

OUA - Organização de Unidade Africana

PALOP's - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PECO - Países da Europa Central e Oriental

PME's - Pequenas e Médias Empresas

PNUD - Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento

R.P. China - República Popular da China

SADC - Comunidade Para o Desenvolvimento da África Austral (ex-Conferência de Coordenação o Desenvolvimento da África Austral)

Tigres - Coreia do Sul, Formosa, Hong-Kong e Singapura

UEDAC - União Aduaneira e Económica da África Central

UMA - União do Magrebe Árabe

UMNO - United Malays National Organisation

URM - União do Rio Mano



O FUTURO RADIOSO ?

TESE SOBRE A INTEGRAÇÃO REGIONAL NA ÁSIA - PACÍFICO

I - INTRODUÇÃO

A atenção dos economistas e políticos tem vindo cada vez mais a centrar-se na região "Ásia - Pacífico". E , sem dúvida, existem motivos muito fortes para que tal aconteça.

Em primeiro lugar, o rápido crescimento das economias da região processou-se a um ritmo impressionante¹. A R.P. China e a Coreia do Sul demoraram, respectivamente, 10 e 11 anos a duplicar o seu rendimento *per capita*, enquanto a Inglaterra levava 58 anos (a partir de 1780) e os EUA 47 anos (desde 1839) para realizar o mesmo feito. Países como Singapura alcançaram numa geração um nível de desenvolvimento que, historicamente, nações como a Inglaterra e a Alemanha alcançaram após quatro gerações e os Estados Unidos levaram duas gerações a atingir. De acordo com um conhecido estudo, as possibilidades de um "milagre" desta natureza ocorrer, neste espaço geográfico e com este ritmo, eram de 1: 10.000².

Em segundo lugar, o fenómeno anterior decorreu simultaneamente ao fracasso dos modelos de crescimento adoptados em regiões do globo (que, aparentemente, partilhavam um ponto de partida superior ou igual) como a América do Sul, e à pauperização acelerada da África Subsariana³.

Em terceiro lugar, ficou assim refutada a generalidade das teses avançadas pelas principais correntes dos "Teóricos da Dependência". Estes, com raras excepções, defendiam que o desenvolvimento de regiões "encalhadas" na Periferia da Economia-Mundo era impossível⁴.

Em quarto lugar, a China, esse "gigante adormecido", parece ter finalmente despertado. O seu rápido crescimento económico, o seu enorme peso populacional, a sua riqueza em recursos naturais, a persistência dos seus dirigentes em seguir uma orientação política desacreditada no resto do mundo, o seu potencial bélico a nível convencional e nuclear aliado à emergência dos

seus interesses estratégicos enquanto potência regional, tudo isto aponta para que o mundo vá realmente "tremar" como profetizou Napoleão.

Em quinto lugar, a intensificação dos fluxos comerciais e financeiros entre os países da região, o enfoque crescente concedido à institucionalização das relações político-económicas a nível de organizações como a ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations* - Associação de Nações do Sudeste Asiático) ou a APEC (*Asia Pacific Economic Cooperation* - Cooperação Económica da Ásia Pacífico), tem suscitado certos receios que apesar da fundação recente da Organização Mundial do Comércio, se esteja a caminhar para um sistema económico dominado por três blocos regionais fechados: A NAFTA (*North American Free Trade Area* - Área de Comércio Livre da América do Norte), A União Europeia (UE) e a "Ásia-Pacífico".

Assim, tendo em conta os factores apontados, a meta deste trabalho consiste na análise do processo de integração regional actualmente em curso na Ásia - Pacífico. Esta análise desmonta a tese apresentada por Krugman no seu recente artigo "*The Myth of Asia's Miracle*"⁵. Neste artigo, estabelece-se um paralelo entre o modelo de crescimento "extensivo" dos países do "Pacto de Varsóvia", nos anos 50, e o modelo adoptado pelos países da Ásia-Pacífico. Em ambos os casos, o crescimento económico não resultaria de aumentos da produtividade (Definida por Krugman, como TFP - "*Total Factor Productivity*"), mas fundamentalmente de aumentos a nível da quantidade de capital e trabalho investidos. Por outro lado, Krugman pressupõe, implicitamente, que as formas de organização económica e planeamento para a mobilização de recursos na Ásia-Pacífico, teriam algumas semelhanças com o modelo estalinista. Deste modo, as possibilidades de desenvolvimento sustentado das economias dos Tigres e das Novas Economias Industrializadas (NEI), seriam limitadas, no longo prazo, tal como se verificou com a União Soviética.

No âmbito desta análise, estabelecemos os seguintes objectivos.

1º) Definir o conceito de "integração regional" e debater sinteticamente os instrumentos de análise.

2º) Estabelecer as relações entre o "Estado Desenvolvimentista" característico dos países da região, o modelo de industrialização adoptado e o processo de integração regional.

3º) Discutir o estado actual do processo de integração regional e elaborar possíveis cenários atendendo à luta pela hegemonia no Pacífico entre o Japão, EUA e R.P. China.

4º) Descrever a evolução de outras experiências de integração, traçando a sua influência sobre a dinâmica do processo de integração na Ásia Pacífico.

5º) Por fim, apresentar o balanço da integração regional na Ásia-Pacífico e indicar algumas pistas sobre o modo como Portugal poderá aproveitar as oportunidades oferecidas por uma região que muitos já consideram o "El Dorado" do século XXI.

A - ÁREA GEOGRÁFICA EM ESTUDO

Este estudo irá incidir sobre a área geográfica da "Ásia-Pacífico". Com esta designação abrangemos o Japão, Coreia do Sul, Singapura, Honk-Kong, Formosa, Malásia, Indonésia, Tailândia, Filipinas e a República Popular da China.

Trata-se de uma área geográfica que, evidentemente, contém economias com **idiossincracias** acentuadas. Sublinhe-se as *assimetrias* entre Cidades-Estado como Singapura e Hong-Kong (com territórios de aproximadamente 1 Km² e população de, respectivamente, 3 milhões e 5,8 milhões) e gigantes como a R.P. China (com um território de 9,6 milhões de Km² e 1170 milhões de habitantes). Recorde-se a pobreza em *recursos naturais* do Japão e as vastas jazidas minerais (petróleo, ouro, prata, ferro, gás, carvão, tungsténio, etc) da R.P. China. Contraste-se o *sistema político* de democracia parlamentar vigente no Japão com o regime autocrata socialista na R.P. China. Compare-se países predominantemente homogéneos sob o *ponto de vista étnico-religioso-cultural* como é o caso do Japão, com mosaicos étnicos nas Filipinas e especialmente na Malásia. Distinga-se entre *estruturas industriais* caracterizadas por conglomerados gigantescos ("*chaebol*") orientados pelo Estado (Coreia do Sul)

e estruturas industriais dominadas por redes de PME'S, subcontratando entre si (Hong-Kong). Finalmente, constata-se que nem a *especialização sectorial* foi comum. Por exemplo, Hong-Kong, especializou-se inicialmente em componentes electrónicos, calçado e vestuário, enquanto Singapura começou por se focar nos sectores petrolífero e de electrónica.

Um importante número de **regularidades** subsiste, no entanto. Em primeiro lugar, existe uma espécie de "*efeito-dominó*"⁶. Isto é, estes países beneficiaram do processo de desenvolvimento do Japão no pós II Grande Guerra Mundial (para além da protecção do "guarda-chuvas" norte-americano que proporcionava bens públicos como a Defesa e o acesso a um sistema de comércio internacional relativamente aberto) conduzindo a um "arrastamento" das economias da região designadamente através de mecanismos como o investimento privado japonês no exterior, a transferência de tecnologias e modernas técnicas de gestão através de *joint-ventures* entre transnacionais japonesas e o empresariado indígena, a subcontratação praticada pelas empresas japonesas em relação a outras empresas da região, a Ajuda Oficial ao Desenvolvimento (em especial no que concerne à construção de infraestruturas) e a deslocalização da produção trabalho-intensiva do Japão para países vizinhos (induzida pelo *efeito "endaka"*⁷). O "efeito-dominó" terá sido transmitido numa primeira fase aos "Tigres"⁸ (Hong-Kong, Formosa, Coreia do Sul e Singapura), numa segunda fase aos países da ASEAN (Indonésia, Malásia, Brunei, Filipinas e Tailândia) e numa terceira fase ao Camboja, Vietname e Laos. O estudo da economia da R.P. da China não se deve focar neste "efeito-dominó" uma vez que numa primeira fase ("*take-off*") adoptou um modelo de desenvolvimento autónomo face ao crescimento da economia japonesa e das economias das NEI e dado que a sua concepção do Estado não se relaciona com a dos restantes países da região. Não iremos abordar neste trabalho os casos do Camboja, do Vietname e do Laos, uma vez que o carácter muitíssimo recente do reaprofundamento das relações económicas destes países com as restantes economias da região, associado à escassez quase total de informação estatística proveniente de fontes independentes e fiáveis, não nos permite um estudo adequado. De igual forma, excluimos do âmbito deste estudo o Sultanato do Brunei, dada a falta de informação estatística e o carácter relativamente desinteressante da sua economia monoexportadora, baseada no petróleo.

A segunda regularidade que identifica os países da região (com a excepção relativa da R.P. China e do Japão) relaciona-se com a forma do Estado adoptada. O "*Estado Desenvolvimentista*" (por oposição ao Estado Democrático, que se legitima na vontade do Povo, expressa através de sufrágio directo, universal, periódico e secreto) legitima-se num projecto de sociedade em que a principal finalidade consiste na promoção do desenvolvimento sustentado através de taxas de crescimento elevadas e da alteração estrutural do sistema produtivo, tanto a nível interno como a nível das suas ligações com a economia internacional. A direcção do Estado compete a uma "Meritocracia" de natureza tecnocrata e/ou militar, cuja autoridade se baseia na sua capacidade de concretização desse projecto de sociedade, para o que conta com a adesão popular quer de forma voluntária através da aceitação implícita de um "contrato social" (por exemplo, em Hong-Kong) ou predominantemente através de medidas coercivas (caso da Coreia do Sul), ou ainda por ambas as vias (Singapura).

Uma terceira regularidade consiste no *Modelo de Industrialização Orientado Para o Sector de Exportação*, que foi adoptado pelos países da região, normalmente após uma fase mais ou menos longa de "Industrialização Por Substituição de Importações". Este modelo acentua a integração das economias da região nos fluxos internacionais de capital, serviços e mercadorias e aumenta a sua dependência face à necessidade de um sistema comercial aberto bem assim como relativamente às forças globalizadoras da economia: transnacionais, tecnologia, telecomunicações, transportes, etc.

Uma quarta regularidade tem a ver com a disponibilidade de mão-de-obra com *níveis educacionais* relativamente elevados, apta a acompanhar todo o processo de "*upgrading*" tecnológico e "managerial" imposto pela evolução destas economias. Este factor foi também acompanhado por uma situação de "paz social", muitas vezes imposta coercivamente (o que se tornou óbvio no caso coreano, conforme já mencionámos).

B - O CONCEITO DE INTEGRAÇÃO REGIONAL

O conceito de integração regional assume significados distintos consoante os autores dos estudos sobre este fenómeno. Os economistas concedem atenção quase exclusiva às características económicas da integração regional. Por exemplo, para Jacques Pelkmans⁹, integração económica (leia-se integração regional) é a “eliminação de fronteiras económicas entre duas ou mais economias” e fronteira económica significa “qualquer demarcação sobre a qual a mobilidade de bens, serviços e factores de produção é relativamente baixa”. A integração económica assenta nas economias de escala, na divisão do trabalho e no aumento da competição.

Os cientistas políticos concedem maior atenção aos aspectos não estritamente económicos, tais como: a vontade e a orientação política dos governos no sentido de harmonizarem políticas comuns, legislação e investimento externo; o papel de uma comunidade de suporte ao aprofundamento das relações político-económicas entre Estados¹⁰; as relações entre nacionalismo e supranacionalismo¹¹, etc.

Por outro lado, os autores europeus, tomam um maior número de vezes em consideração os aspectos institucionais da integração regional. Para Robert Hine, “Regionalismo económico é a promoção governamental de laços económicos com países geograficamente próximos”¹². Adelino Torres, baseado na experiência europeia, apresenta um modelo que constitui um referencial explicativo das diversas etapas de integração regional (vide figura 1.B.1). A União Económica, última destas etapas, só foi atingida até hoje, ainda que de forma incompleta, pela União Europeia.

Os aspectos não institucionais são sublinhados, com maior frequência, pelos autores não europeus. Com efeito, estes autores evocam a especificidade geopolítico-estratégica e o determinismo histórico do caso europeu, para explicar que a integração regional fora da Europa se verifica predominantemente através da influência de actores inscritos na esfera privada, tais como as transnacionais, a difusão do investimento externo, a transferência de tecnologia, as novas possibilidades oferecidas pelos serviços de telecomunicações, etc. Os aspectos formais/institucionais teriam sido decisivos no caso europeu dado que,

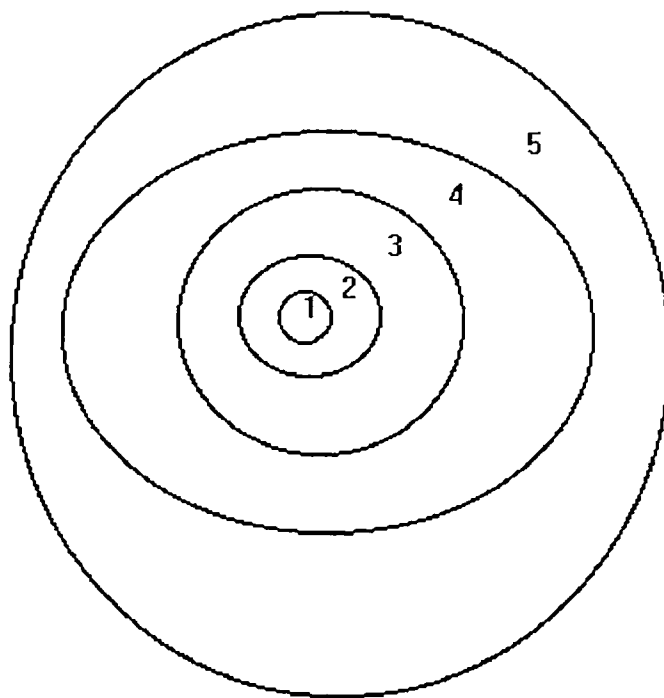
primitivamente, o objectivo fundamental da União Europeia revestia-se de natureza política (a manutenção da paz na Europa, no pós II Grande Guerra). Por outro lado, as experiências de integração regional actualmente em fase de “gestação” visam objectivos primordialmente económicos (tais como a aceleração do crescimento económico, o aumento do investimento externo e a estabilização das cotações no mercado cambial). Outro aspecto importante a considerar, é que a União Europeia nasceu ainda numa civilização da segunda vaga (segundo a terminologia Toffleriana), em que os principais factores de produção eram o carvão e o aço. As novas experiências são já o produto da civilização da terceira vaga, onde o principal factor produtivo é um elemento “soft” - a informação - o que requer formas organizacionais mais flexíveis e menos institucionalizadas.

Em consequência, não seria legítimo inferir que o modelo institucional europeu é um padrão totalmente adequado para “medir” o progresso noutras regiões do globo e, em particular, na Ásia-Pacífico. Apesar das limitações apontadas, esse modelo não deixa de constituir um precioso referencial analítico para se efectuar o “*benchmarking*” quanto ao progresso das novas experiências integracionistas. Assim, numa perspectiva “taxonómica”, podemos distinguir as seguintes etapas de integração regional:

- (a) Zona de Comércio Preferencial (*Preferential Trading Club*);
- (b) Zona de Comércio Livre (*Free Trade Area or Association*);
- (c) União Aduaneira (*Customs Union*);
- (d) Mercado Comum (*Common Market*);
- (e) União Económica (*Economic Union*).

Quanto à sua estrutura, as formas de integração podem-se classificar em integração horizontal e integração vertical:

Figura 1.B.1: Etapas de Integração Regional



Fonte: Torres, Adelino. Integração Regional em África e Multilateralismo
- Integração Regional versus GATT ?

1 - Zona de Comércio Preferencial

2 - Zona de Comércio Livre

3 - União Aduaneira

4 - Mercado Comum

5 - União Económica

(a) Integração horizontal - “Habitual nos modelos económicos, tem uma base geográfica e reúne países cuja proximidade geográfica favorece em princípio a construção de comunidades de interesses”¹³;

(b) Integração vertical - “Obedece fundamentalmente a um projecto político e congrega países em estádios de desenvolvimento diferentes. Seria por exemplo, a criação de um espaço económico integrado euro-africano”¹⁴.

No tocante à sua natureza, podemos ainda mencionar processos de “integração negativa” e processos de “integração positiva”:

(a) “Integração Negativa” - Refere-se ao tipo de integração que se processa unicamente através da remoção de barreiras (ou seja a remoção das fronteiras económicas a que se refere Pekmans);

(b) “Integração Positiva” - refere-se à introdução de medidas de coordenação e harmonização que permitam o funcionamento da economia como um todo.

Deste modo podemos considerar que a “integração negativa” é sinónimo de condescência (conceito retirado à biologia, que significa o crescimento em simultâneo de dois órgãos contíguos), enquanto a “integração positiva” é sinónimo de sinergia (conceito relacionado com a teoria dos sistemas, significando que, da união de dois ou mais elementos, resulta um esforço multiplicado, superior ao da adição dos esforços individuais de cada elemento).

Assim, tendo em conta a contextualização anterior, vamos adoptar no presente trabalho a seguinte **definição**: **Integração regional é a intensificação de laços económicos entre países geograficamente próximos, resultante da remoção de fronteiras económicas e da introdução de medidas de coordenação e harmonização, ao longo de um horizonte temporal mais ou menos dilatado, através de esforços intergovernamentais concertados e de um crescente dinamismo e participação dos elementos inscritos na esfera privada.**

Nesta definição sobressaem os seguintes elementos:

- (a) A intensificação de relações económicas - Critério principal, cujos instrumentos de análise dissecaremos adiante;
- (b) Proximidade geográfica - Comum à quase totalidade dos processos de integração económica em curso, é um factor catalisador. Por exemplo, Krugman¹⁵, refere um estudo segundo o qual as trocas entre os EUA e o Canadá são treze vezes superiores ao que aconteceria, na hipótese de estes países não serem vizinhos. Por seu turno, as trocas entre quatro dos grandes países europeus são sete vezes maiores ao esperado na ausência de proximidade geográfica;
- (c) A necessidade da natureza “positiva” da integração - Para além da simples remoção de “fronteiras económicas”;
- (d) Período de tempo mais ou menos dilatado - Traçando tendências para além de efeitos pontuais (como efeitos induzidos pela sobrevalorização ou desvalorização de uma dada moeda) ou conjunturais (como, por exemplo, uma crise energética);
- (e) Aspectos institucionais - Através da referência aos esforços intergovernamentais. Relaciona-se directamente com a introdução de medidas de coordenação e harmonização de políticas e com considerações políticas e estratégicas;
- (f) Elementos da “esfera privada” - Isto é, os elementos funcionalmente independentes do poder político (por exemplo, transnacionais, investidores, instituições financeiras, grupos de pressão, homens de negócios), que representam o principal motor da integração regional na Ásia-Pacífico.

C - INSTRUMENTOS DE ANÁLISE

C.1 - ELEMENTOS QUANTITATIVOS E ELEMENTOS QUALITATIVOS

Dos seis elementos a partir dos quais construímos a nossa definição de integração regional, três têm carácter mensurável (intensificação das relações

económicas, período de tempo mais ou menos dilatado, proximidade geográfica), enquanto os restantes são elementos de cariz essencialmente qualitativo (natureza “positiva” da integração, aspectos formais/institucionais e acção dos elementos da esfera privada). Isto muito embora se possam também elaborar análises baseadas em indicadores quantitativos para aferir da “bondade” da acção dos elementos da esfera privada (por exemplo, aumento dos fluxos de investimento privado, número de “*joint-ventures*” entre transnacionais ou número de chamadas telefónicas entre as capitais dos países membros), da natureza “positiva” da integração (por exemplo, número de reclamações face ao desrespeito da legislação reguladora das transferências de capitais), ou até mesmo da evolução dos aspectos formais/institucionais (por exemplo, número de reuniões interministeriais realizadas por ano).

Por força dos objectivos que definimos, **a análise desenvolvida ao longo deste trabalho tenderá a ser mais qualitativa que quantitativa**. Focaremos mais a “natureza” e tendências do processo de integração, que propriamente os aspectos quantitativos. Não deixaremos de utilizar os elementos quantitativos sempre que considerarmos pertinente, mas não caíremos no excesso de concluirmos definitivamente que um processo de integração é “bom” ou “mau” porque o desvio de comércio corresponde a “x” ou a afirmar que existe integração regional porque os fluxos de investimento entre os países da região correspondem a “z” e o comércio intra-regional corresponde a “x+w”. Essa seria uma perspectiva demasiado redutora, não levando em linha de conta os elementos qualitativos. Como afirmou Gauss, *“Lack of mathematical culture is revealed nowhere so conspicuously as in meaningless precision in numerical calculations”*.

Apesar deste facto, é importante reconhecer que a literatura económica desde muito cedo se dedicou à análise quantitativa dos processos de integração regional, especialmente no que concerne à mensuração da intensificação das relações económicas. Esta análise foca-se essencialmente em dois prismas, que designaremos por “prisma dos efeitos produzidos” e “prisma dos indicadores quantitativos enquanto instrumentos não exclusivos de análise”.



C.2 - “PRISMA DOS EFEITOS PRODUZIDOS”

Este prisma baseou-se na utilização quase exclusiva de dois conceitos avançados por Jacob Viner nos anos 50¹⁶: **“criação de comércio”** e **“desvio de comércio”**. O efeito de “criação de comércio” corresponde à transferência de uma fonte de produção externa com custos elevados para uma fonte de produção com custos mais reduzidos, no interior de um grupo regional. O efeito de “desvio de comércio” corresponde à transferência de uma fonte de produção com custos reduzidos, situada no exterior do grupo regional, para uma fonte de produção localizada no interior do grupo regional com custos mais elevados. A causa principal para a ocorrência destes efeitos seria o tratamento discriminatório do comércio com países terceiros.

Por vezes, as conclusões são de tipo maniqueísta. Se o efeito de “criação de comércio” suplanta o efeito de “desvio de comércio”, a formação do grupo regional é desejável. Na situação inversa, o grupo regional teria uma influência perversa sobre a economia mundial e sobre os ganhos (perdas) de “bem-estar”.

No entanto, classificar um grupo regional como “bom” ou “mau” com base na dicotomia “criação de comércio”/“desvio de comércio”, pode levar a resultados enganadores, dada a existência de outros factores merecedores de atenção.

Em primeiro lugar, podemos assumir que os países associados em áreas de comércio livre reduzirão suficientemente as suas tarifas aduaneiras, por forma a evitar todo o “desvio de comércio”.

Em segundo lugar, o conceito de “desvio de comércio” concede excessiva importância ao país importador, escamoteando os ganhos de bem-estar económico nos restantes países membros do grupo e até mesmo em países terceiros. Assim, existe a possibilidade de um aumento da produção real nos restantes países membros, devido à melhor exploração de economias de escala, a melhorias na produtividade dos factores e a um crescimento mais rápido.

Em terceiro lugar, geralmente os grupos regionais provocam uma melhoria dos termos de troca do grupo em relação ao resto do mundo, efeito que pode suplantar o “desvio de comércio”.

Em quarto lugar, uma união aduaneira será vantajosa para todos os membros se as tarifas externas comuns forem ajustadas de maneira a que os termos de troca permaneçam iguais e que os membros mais prejudicados recebam indenizações compensatórias¹⁷.

Em quinto lugar (mesmo que o “desvio de comércio” seja predominante), pode existir um aumento de rendimento real do país importador e do grupo regional devido ao processo global de integração económica. Consequentemente, poder-se-ão gerar novas trocas com países terceiros. Por exemplo, Stephen Dearden¹⁸ refere um estudo segundo o qual o Mercado Comum na Europa, com as suas implicações favoráveis sobre o crescimento económico, teria um efeito de crescimento na ordem dos 4,5% (4,6 biliões de ECUS) sobre as exportações dos países menos desenvolvidos.

Em sexto lugar, o desvio de comércio pode provocar uma diminuição das distorções de consumo nacional sobre produtos fortemente subsidiados.

Por último, podemos afirmar que os conceitos de “criação de comércio” e “desvio de comércio” tendem a perder significado com a progressiva globalização das trocas, com a liberalização do comércio e com a redução dos custos impostos pelo protecionismo.

Quer isto dizer que os efeitos estáticos de “criação de comércio” e “desvio de comércio” devem ser secundarizados face aos efeitos dinâmicos anteriormente mencionados? A resposta é ambígua.

Alguns estudos indiciam que o efeito de “criação de comércio” suplanta o efeito de “desvio de comércio” nos agregados regionais da Ásia-Pacífico (à semelhança do que acontece na Europa). No entanto, nenhum destes estudos contrabalança estes efeitos estáticos, com os efeitos dinâmicos anteriormente mencionados, de modo concludente. Na nossa perspectiva, os efeitos dinâmicos deverão ser os mais importantes na Ásia-Pacífico (também à semelhança do

panorama europeu, onde o Relatório Cecchini previu, *id temporis*, um aumento do PIB real entre os 2,5% e os 6,5%, em resultado do aumento da concorrência e da realização de economias de escala).

Não obstante, em economias menos desenvolvidas, como em África e, não nos custa a admitir, em economias asiáticas mais atrasadas (como o Vietname e o Laos) os efeitos de “criação de comércio” e de “desvio de comércio” assumem uma importância crucial. Davenport¹⁹, explica porquê. Em primeiro lugar, efeitos imediatos, mesmo que marginais, sobre o bem-estar económico têm um significado exponencial em países onde largas camadas da população (sobre)vivem ao nível de subsistência. Em segundo lugar, o efeito de “desvio de comércio” pode agravar o “*financing gap*” (elemento preponderante na teoria dos dois gaps) levando à escassez de divisas e à redução de compras de máquinas e equipamentos em favor de bens alimentares essenciais, o que coloca uma restrição ao esforço de desenvolvimento. Em terceiro lugar, o IDE²⁰, chave essencial para o desenvolvimento, é canalizado para indústrias do sector de exportação (que também importam uma parte considerável de componentes aos países industrializados). Deste modo, se o efeito de “desvio de comércio” for muito elevado, pode existir retracção do IDE. Finalmente, devido à escassez e falta de credibilidade de dados estatísticos sobre as economias mais atrasadas, impossibilitando a construção de modelos fiáveis de equilíbrio parcial e muito menos de equilíbrio geral, estamos em “campo analítico mais seguro” se nos concentrarmos nos efeitos estáticos de “criação de comércio” e “desvio de comércio”.

C.3 - PRISMA DOS INDICADORES QUANTITATIVOS

Neste prisma, começa-se pela construção de indicadores cada vez mais sofisticados para medição da intensificação das relações económicas, como ponto de partida para uma análise, eventualmente (mas não muito frequentemente), enriquecida com outros considerandos geográficos, políticos, estratégicos e económicos.

C.3.1 - O INDICADOR DO COMÉRCIO EXTRA-REGIONAL

Tradicionalmente, era comum utilizar-se o **indicador do comércio extra-regional** para medir a intensificação das relações económicas.

$$\text{Comércio Extra-Regional} = \frac{\text{Comércio da Região com o Resto do Mundo}}{\text{Comércio Global do Resto do Mundo}}$$

Contudo, o recurso a este indicador não é muito correcto, porque:

(a) O crescimento do comércio interno na Ásia-Pacífico é superior ao crescimento do comércio no resto do Mundo;

(b) Não conta com a possibilidade de a região aumentar ou diminuir as suas trocas com o resto do Mundo, em função de alterações de política de comércio externo;

(c) Ignora o papel de desenvolvimentos históricos:

- O tamanho das nações influencia a percentagem do PIB comerciada internacionalmente, porque as economias maiores tendem a trocar uma percentagem menor do seu PIB;

- A dotação de factores produtivos altera as vantagens comparativas e, por conseguinte, a composição dos bens e mercadorias que são alvo do comércio internacional;

- A determinação dos idiomas nacionais, as tradições e os sistemas legais afecta os custos de transacção do comércio externo relativamente aos do comércio interno.

(d) Menospreza a importância do factor “geografia”:

- O PIB de uma nação pode ser afectado directamente pela proximidade de uma economia mais afluente (o que ocorreu efectivamente, através do “efeito dominó”);

- O *ratio* comércio/PIB de uma nação é tanto menor quanto mais baixo for o custo de transacção do comércio doméstico comparativamente ao comércio internacional, e este factor varia, em larga medida, em função dos custos de transporte e de comunicação.

(e) Falha por simples razões de cálculo matemático:

- A percentagem de trocas intra-regionais é afectada pelo número de países que fazem parte de uma região. Geralmente, quanto maior o número de países numa região, maior será a percentagem de comércio intra-regional, *ceteris paribus*;

- Mesmo que se queira “homogeneizar” as regiões, definindo-as de forma a que incluam igual número de países, persiste o problema do valor do comércio total dos países.

C.3.2 - INDICADORES ALTERNATIVOS

Face às deficiências apontadas, vários autores elaboraram indicadores alternativos. Dentre estes autores destacamos Peter Lloyd, Peter Petri, Jeffrey Frankel, Anderson e Norheim.

Peter Lloyd²⁴, propõe dois indicadores para aferir o grau de integração:

1º. A **parte do grupo no total das importações mundiais**, com duas variantes:

(a) *Como indicador “evolutivo”* - Inclui os novos países membros do agrupamento regional, a partir da data da adesão, relacionando assim a expansão do comércio regional e a evolução da parte do grupo nas trocas regionais, com o alargamento do número de países;

(b) *Mantendo o núcleo inicial de países* - Isolando assim o efeito de liberalização das trocas (há, todavia, que contar com outros factores tais como o aumento da produtividade dos factores em países com forte crescimento).

2º. A **parte das importações intra-grupo em relação às importações totais do grupo**. Em presença de modificações multilaterais e unilaterais de restrições comerciais, este indicador coloca em evidência os efeitos conjugados das variações multilaterais, regionais e unilaterais da política comercial. Sublinha igualmente os efeitos das diferenças nas taxas de crescimento da procura de importações e da oferta de exportações segundo os países, as principais variações de preços e a evolução das preferências nacionais.

Frankel²², construiu um **modelo “gravitacional”** (por analogia com a Lei da atracção gravitacional entre massas) em que os principais factores explicativos dos fluxos comerciais bilaterais são a distância entre dois países e a sua dimensão económica.

A equação básica do modelo é a seguinte:

$$\log(T_{ij}) = \alpha + B_1 \log(PNB_i PNB_j) + B_2 \log(PNB/pop_i PNB/pop_j) + B_3 \log(Distância) + B_4(Adjacente) + \gamma_1(EC_{ij}) + \gamma_2(WH_{ij}) + \gamma_3(Ea_{ij}) + u_{ij}$$

As últimas quatro variáveis são variáveis “dummy” que se representam quando ambos os países pertencem ao mesmo “grupo económico” ou região.

Petri²³, propõe três medidas de interdependência para medir a intensificação das relações económicas:

1º. **Medidas de Intensidade Absoluta do Comércio** - Ponderam um determinado comércio bilateral ou intra-regional com o comércio mundial global.

$$A = X_{ij} / X_{**}$$

2º. **Medidas Relativas de Intensidade do Comércio** - Ponderam a intensidade absoluta com a quota de exportação a nível do total das exportações mundiais

do país exportador ou com a quota de importação a nível do total das importações mundiais do país importador.

$$B = A / (X_{i*} / X_{**}) = X_{ij} / X_{i*}$$

$$B' = X_{ij} / X_{*j}$$

3º. **Medidas Duplamente Relativas da Intensidade do Comércio** - Ponderam a intensidade absoluta com a quota de exportações a nível mundial do país exportador e com a quota de importação a nível mundial do país importador.

$$C = A / ((X_{i*} / X_{**}) (X_{*j} / X_{**})) = X_{ij}X_{**} / X_{i*}X_{*j}$$

Cada uma destas medidas é mais apropriada para responder a uma determinada questão:

(a) Se quisermos aferir da influência relativa de um determinado grupo de países a nível do comércio mundial, faz mais sentido recorrermos à medida de intensidade absoluta;

(b) Se quisermos investigar até que ponto um país A vai responder aos interesses de um certo parceiro B, então é melhor medir a percentagem do comércio com esses parceiro, no total do comércio do país A, através de uma medida relativa;

(c) Por último, para determinarmos até que ponto existem enviesamentos no comércio entre dados países (ou grupos de países) relativamente a um ponto ideal de "neutralidade" nas trocas entre países, será mais eficaz recorrermos às medidas de dupla relatividade.

Anderson e Norheim²⁴ propõem o seguinte índice de intensidade de comércio:

$$I_{ij} = X_{ij} / M_j = X_{ij} / (Q_r * R_j)$$

Onde X_{ij} = (exportações do país i para a região j) / exportações totais do país i.

M_j = importações da região j / importações mundiais (exceptuando as importações do país i).

Q_r = PIB da região j (exceptuando PIB do país i) / PIB Mundial.

R_j = (*Ratio* "Importações/PIB" da região j) / (*Ratio* "Importações/PIB" Mundo - excluindo importações do país i).

Este indicador minimiza o problema, anteriormente referido, de o comércio regional aumentar na proporção do número de países que formam uma dada região, *ceteris paribus*, e o problema de o comércio intra-regional variar na proporção do valor absoluto do comércio total de cada país.

Como vimos, os efeitos estáticos de "criação de comércio" e "desvio de comércio" são largamente insuficientes para a análise dos processos de integração económica. O mesmo ocorre com indicadores quantitativos, tais como o indicador do comércio extra-regional, ou mesmo com outros indicadores mais aperfeiçoados. Assim, quando ao longo deste trabalho, recorrermos a alguns destes dados, teremos de ter em conta os vícios anteriormente mencionados.

NOTAS

¹ Quadro 1.N.1: Taxas de Crescimento Médio do PNB Real (em %)

	1971-1980	1981-1990
JAPÃO	4,40	4,30
HONG-KONG	9,30	7,20
COREIA DO SUL	9,00	9,90
SINGAPURA	7,90	6,30
FORMOSA	9,30	8,50
R.P. CHINA	7,90	10,10
INDONÉSIA	7,70	5,50
MALÁSIA	7,80	5,20
FILIPINAS	6,00	1,00
TAILÂNDIA	7,90	7,80

Fonte: Problèmes Économiques. Hebdomadaire N° 2.431. 5 Juillet 1995.

² World Bank. 1993. The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. A World Bank Policy Research Report. NY, Oxford University Press.

³ Muitos dos motivos na base do atraso africano coincidem com as causas do fracasso das experiências de integração nesse continente (vide capítulo IV). Kennedy (Kennedy, Paul. Desafios Para o Século XXI, Vol. 1. Public. Europa-América) coloca, a este respeito, a seguinte questão: "O que é que correu mal? A resposta triste é muitas coisas. A primeira e talvez a mais grave foi que, durante as três décadas que se seguiram à independência a população cresceu como cogumelos (...) Estes desaires aumentaram com o endividamento da África (...) Como resultado, excluindo a África do Sul, as nações da África Subariana, com os seus 450 milhões de pessoas, têm um PNB total inferior ao dos 11 milhões de pessoas da Bélgica (...) Mais duas características pioram a situação de África. A primeira é a prevalência de guerras internas (...) e instabilidade política (...) A segunda foi o investimento totalmente inadequado nos recursos humanos e no desenvolvimento de uma cultura empresarial e curiosidade científica (...)"

Quanto à América Latina, são mais complexos os motivos: (a) apesar de a intervenção do Estado ser igualmente forte, as políticas adoptadas na Ásia eram mais orientadas para o mercado, aumentando a confiança dos actores económicos no governo; (b) as políticas comercial e cambial vocacionavam-se mais para a exportação na Ásia que na América Latina; (c) na Ásia existiu rigor no controlo da inflação e na gestão da dívida, gerando maior estabilidade económica; (d) os esforços de cooperação regional na América Latina foram demasiado ambiciosos, dado o clima de instabilidade político-económica e (e) a Ásia teve maior estabilidade política graças a um maior equilíbrio entre os grupos de interesses na sociedade civil e a uma maior autonomia do Estado face a esses grupos de interesses.

Quadro 1.N.2: Taxa Cresc. Anual PIB (preços 1975) em Países da Ásia e América do Sul

	1963-73	1973-1979	1979-1984
ÁSIA			
R.P. China	8.6	4.9	8.2
Indonésia	6.9	7.1	5.6
Coreia	9.6	9.8	5.8
Malásia	6.6	7.3	6.6
Formosa	10.7	9.2	6.4
Tailândia	8.0	7.7	5.5
AMÉRICA LATINA			
Argentina	4.8	1.8	-1.7
Brasil	8.3	6.9	0.8
México	7.8	5.7	2.0
Venezuela	5.2	5.6	-1.8

Fonte: Banco Mundial

Quanto a este último ponto, Mahon (Mahon Jr, James E. "Stratégies d'industrialisation: une comparaison entre l'Amérique Latine et l'Asie du Sud-Est". Problèmes Économiques. Nº 2.299, 11 Novembre, 1992) realça o êxito das reformas agrárias executadas no Sudeste Asiático dado que, ao promoverem uma repartição uniforme das terras, onde a produção é destinada à venda, criaram um grupo de pressão hostil à sobrevalorização da moeda, enquanto na América Latina a depreciação da taxa de câmbio era impopular porque transferia o rendimento dos trabalhadores e capitalistas para "uma classe restrita e politicamente reaccionária de proprietários agrícolas e exportadores".

⁴ Para Samir Amin (Amin, Samir. 1973. O Desenvolvimento Desigual. Rio de Janeiro, Forense Universitária), a partir de 1950 o "refluxo de lucros da periferia para o centro vai acelerar-se", predominantemente através da compra e venda de tecnologia, e "os países subdesenvolvidos vão tornar-se fornecedores de capital ao centro". Por fim, dá-se a marginalização total da periferia uma vez que "os fenómenos de marginalização não são mais do que a expressão da lei fundamental do modo de produção capitalista nas condições concretas do sistema capitalista mundial".

Marini (Marini, Ruy Mauro. 1975. Subdesenvolvimento e Revolução. Lisboa, Iniciativas Editoriais.), afirma que o desenvolvimento do capitalismo nos países periféricos visa a exploração da mais-valia absoluta. O capitalismo periférico, baseado na "super-exploração", é incapaz de alargar o mercado interno, gerando desemprego e apresentando tendências para a estagnação.

⁵ Krugman, Paul R. 1994. "The Myth of Asia's Miracle", in Foreign Affairs, Volume 73, Nº 6, November / December 1994.

⁶ Preferimos a designação de "efeito-dominó" por antinomia em relação à "Teoria do Dominó" que durante muitos anos foi a doutrina oficial dos EUA para o Sudeste Asiático. De acordo com esta "teoria", após o domínio do Vietname, Laos e Camboja, os comunistas procurariam controlar a Tailândia e a Malásia e posteriormente estender o seu poder progressivamente a toda a área. Todavia, existem várias outras designações para este modelo. Park (Park, Yung Chul. 1989. "The Little Dragons and Structural Change in Pacific Asia", in The World Economy, Vol. 12, Nº 2, June 1989) prefere utilizar a expressão "padrão de desenvolvimento gansos voadores". Este "padrão" mais não é que um "refinamento" da velha máxima Marxista segundo a qual "o país mais desenvolvido industrialmente apenas revela, ao menos desenvolvido, a imagem do seu próprio futuro". A ideia baseia-se no conceito que o desenvolvimento das trocas comerciais na Ásia Pacífico implica processos de "catch-up" entre economias com graus diversos de desenvolvimento. Fukukasu (Fukukasu, Kiichiro et al. 1994. La "Longue Marche" De La Chine Vers Une Économie Ouverte (p75). OCDE, Paris) exemplifica: *"les économies les plus avancées de l'Asie du Pacifique (par exemple, le Japon) devant la montée en puissance des économies qui les serrent de près (comme la Corée et Taiwan) continuent de progresser sur l'échelle de l'avantage comparatif en exportant des produits à plus forte intensité de technologie et de capital humain, laissant ainsi la place aux importations de produit plus normalisés et faisant appel à davantage de main-d'oeuvre non qualifiée"*. Almeida Serra (Serra, António de Almeida. 1994. "Os Processos de Desenvolvimento dos "Velhos" Novos Países Industrializados", in Comunicação ao Seminário Sobre "As Economias da Ásia Oriental na Transição do Século". ISEG-UTL.) emprega a designação de Modelo Tipo "Terramoto". Tendo como "epicentro" o Japão, o desenvolvimento da região abrange numa primeira onda a Coreia do Sul, Taiwan, Hong-Kong e Singapura. A Tailândia, a Indonésia e a Malásia, são atingidas por uma segunda onda. Na terceira onda, dá-se o desenvolvimento do Vietname, do Laos e do Camboja. Entre a segunda e a terceira onda, situar-se-ia o desenvolvimento das Filipinas. Ichiro Osawa (vide Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "As cinco Revoluções em Falta", in jornal "Expresso", 6 de Maio de 1995) afirma que este modelo ("Domino", "Gansos Voadores", "Terramoto") alcançou já as suas limitações e que actualmente faz mais sentido falar de um "Modelo ZigZag": "Hoje em dia é possível para uma

indústria sofisticada, como a de semi-condutores, deslocalizar todas as suas operações (incluindo a produção e a montagem de componentes) para um único país em desenvolvimento, como a Malásia. Ou, então, indústrias do Japão e da Coreia do Sul podem cooperar em triangulações, estabelecendo uma unidade moderníssima num país terceiro (pensemos no caso da Indonésia). Este cenário do crescimento asiático não tem o perfil de uma formação em V, mas antes de um gráfico, cheio de ziguezagues, com um panorama em que indústrias altamente sofisticadas convivem lado a lado com artesanato e agriculturas de primeira vaga".

⁷ Efeito "endaka" é a designação atribuída à rápida valorização do lene após os Acordos "Plaza" em 1985. Devido ao encarecimento da mão-de-obra japonesa, ocorreu um crescimento rápido do investimento japonês no exterior e um aumento da deslocalização de unidades produtivas para países com mão-de-obra com um custo mais reduzido (por exemplo, a Coreia do Sul, a Malásia, a Indonésia e, em segundo plano, as Filipinas). Actualmente ocorre um movimento semelhante, graças à sobrevalorização do lene face ao Dólar norte-americano. Os principais beneficiados desta vez parecem ser países como a China e o Vietname.

⁸ "Tigres" (Hong-Kong, Taiwan, Coreia do Sul e Singapura). Esta é a terminologia mais correntemente utilizada. Não obstante, certos economistas preferem empregar o acrónimo NICS (*New Industrializing Countries*), ou na versão "politicamente correcta" NIES - *Newly Industrializing Economies* (NEI - Novas Economias Industrializadas), visto que economias como Singapura e Hong-Kong correspondem a Cidades-Estado e não a países na sua definição mais "normal". Por outro lado, Hong-Kong é uma colónia britânica cuja soberania retornará à R.P. China em 1997 e a Formosa (cuja soberania é igualmente reivindicada pela R.P. China) não é reconhecido como Estado independente pela larga maioria dos governos e instituições internacionais. Pela nossa parte, utilizaremos preferencialmente a classificação do Banco Mundial (World Bank, 1993, *The East Asian Miracle*, Oxford University Press) denominando como "Tigres" Taiwan, Hong-Kong, Singapura e Coreia do Sul, e aplicando a designação de NIES (NEI) - *Newly Industrializing Economies* à Indonésia, à Malásia, à Tailândia e às Filipinas. Ao conjunto formado pelas NEI, pelos "Tigres" e pelo Japão (que o Banco Mundial designa por HPAEs - *High-Performing Asian Economies* - Economias Asiáticas de Elevado Desempenho) acrescentamos a R.P. China e designaremos esta região por "Ásia-Pacífico".

⁹ Citado por Huang (Huang, Weixin, 1992, *Economic Integration as a Development Device: The case of EC and China*, Saarbrücken: Verlag Breitenbach, 1992).

¹⁰ Vide Howe, Paul. 1995. "A Community of Europeans: The Requisite Underpinnings", in *Journal of Common Market Studies*, Vol. 33, Nº1, March 1995.

¹¹ Vide Wallace, Helen. 1981. "National Politics and Supranational Integration", in *Regionalism and Supranationalism*. Policy Studies Institute of The European Centre for Political Studies.

¹² Hine, Robert. "Regionalism and the World Economy", in *Journal of Common Market Studies*.

¹³ Torres, Adelino. 1993. *Integração Regional em África e Multilateralismo: Integração Regional versus GATT*. CESA, documento de trabalho 26, ISEG.

¹⁴ Idem.

¹⁵ Krugman, Paul. 1992. "L'Émergence des Zones Régionales de Libre Échange: Justifications Économiques et Politiques", in *Problèmes Économiques*, Nº 2.289, 2 Septembre 1992.

¹⁶ Viner, Jacob. 1950. *The Customs Union Issue*. Carnegie Foundation for International Peace. New York.

- ¹⁷ Kowalczyk. 1990. Welfare and Customs Union. NBER Working Paper n° 3476. Cambridge, Mass.
- ¹⁸ Dearden, Stephen. "The European Community and The Third World" in European Economic Integration. Edited by Frank McDonald and Stephen Dearden. Longman, London and New York.
- ¹⁹ Davenport, Michael. "Africa and The Unimportance of Being Preferred".
- ²⁰ Investimento Directo Estrangeiro.
- ²¹ Lloyd, Peter. 1992. "Regionalisation et Commerce Mondial", in Revue Économique de l'OCDE, n°18, Printemps.
- ²² Frankel, Jeffrey. 1993. "Is Japan Creating a Yen Bloc in East Asia and The Pacific?", in Regionalism and Rivalry. National Bureau of Economic Research.
- ²³ Petri, Peter. 1993. "The East Asian Trading Bloc: An Analytical History", in Regionalism and Rivalry. National Bureau of Economic Research.
- ²⁴ Anderson, Kim and Norheim, Hege. 1993. "History, Geography and Regional Economic Integration", in Regional Integration and The Global Trading System. Harvester Wheatsheaf.

II - RELAÇÕES ENTRE O MODELO DO ESTADO “DESENVOLVIMENTISTA”, O MODELO DE INDUSTRIALIZAÇÃO ORIENTADA PARA O SECTOR DE EXPORTAÇÃO E O PROCESSO DE INTEGRAÇÃO REGIONAL: TIGRES DE PAPEL ?

A concepção do Estado vigente em países como a Formosa, Malásia, Singapura, Hong-Kong, Coreia do Sul, Tailândia, Filipinas e Indonésia, ficaria conhecida por “Estado Desenvolvimentista”. Esta forma do Estado legitima-se num projecto de sociedade cuja meta é a promoção do desenvolvimento sustentado através de taxas de crescimento elevadas e da alteração estrutural do sistema produtivo, tanto a nível interno como a nível das suas ligações com a economia internacional.

Esta legitimidade não se alicerça assim necessariamente em fundamentos democráticos como o sufrágio universal e a consulta popular. No entanto, os líderes do “Estado Desenvolvimentista” aproximam-se mais da figura platónica do “Filósofo-Rei” ou do que se designa em alguma literatura por “bom ditador” (numa curiosa analogia à figura do “bom selvagem”) do que do arquétipo do ditador sul-americano ou africano que tradicionalmente se locupleta com o produto da Fazenda Pública. Isto não significa que os governantes não distribuíssem as benesses pela “casta do poder”, mas tão somente que a maneira através da qual essa “distribuição” se efectuava não prejudicava significativamente o processo de decisão e os interesses da população em geral (pelo menos até aos anos mais recentes e com as notáveis excepções da Indonésia e das Filipinas).

Seguidamente iremos apresentar resumidamente as características principais do modelo de industrialização típico do “Estado Desenvolvimentista” em cada um dos países em estudo, e indicar a forma como este modelo influiu sobre o processo de integração regional.

A - O MODELO DE INDUSTRIALIZAÇÃO ORIENTADA PARA O SECTOR DE EXPORTAÇÃO NA BASE DO ESTADO DESENVOLVIMENTISTA

Iremos de seguida abordar, numa perspectiva individual, as estratégias de industrialização adoptadas pelos “Tigres” e pelas “NEI”.

INDONÉSIA

A especificidade do caso indonésio é particularmente relevante dado que este país foi o último a embarcar no comboio dos que adoptaram a “estratégia de industrialização orientada para o sector de exportação”, após um longo e infrutífero período em que a orientação para o mercado interno não produziu os resultados esperados.

Podemos dividir o processo de industrialização em quatro fases.

A **primeira fase** (que se estende desde a independência até 1966, com a queda de Sukarno) centra-se na reconstrução e alargamento do sector industrial. Implementa-se um sistema de tarifas e quotas destinado a proteger essencialmente as indústrias produtoras de bens de consumo. O governo expande o sector estatal a nível da indústria básica e canaliza os investimentos prioritariamente para as pequenas empresas e cooperativas. No entanto, a instabilidade política, a inflação galopante, a quebra das receitas de exportação e a escassez de divisas, causaram uma ruptura a nível do investimento, bens intermédios e maquinaria.

A **segunda fase** (1966-1971) inaugurada pela chegada ao poder de Suharto, caracteriza-se por uma diminuição da intervenção estatal na economia e pela liberalização do comércio externo. O investimento privado doméstico e o investimento privado externo foram encorajados através de novas leis (promulgadas respectivamente em 1968 e em 1967) oferecendo importantes benefícios fiscais e aduaneiros. O grosso do investimento externo destinou-se ao sector primário: petróleo, minerais e madeiras, enquanto o

investimento doméstico se centrava no sector têxtil e químico. Apesar da relativa liberalização do comércio externo, o sistema de incentivos destinava-se prioritariamente a favorecer um modelo de industrialização por substituição de importações (até 1971 os produtos de consumo final eram penalizados por uma taxa de exportação de 10%). Durante esta fase o sector industrial desenvolveu-se rapidamente, especialmente no tocante às médias e grandes empresas produtoras de bens de consumo não duráveis.

A **terceira fase** abrangeu os anos 70 e representou um retrocesso em direcção a uma política de maior protecção. Um sistema complexo de tarifas e quotas foi novamente aplicado, originando um sector industrial super protegido. Consequentemente, a produção industrial cresceu e o excesso de capacidade produtiva tornou-se um problema em certos sectores, agravado pela sobrevalorização da *Rupiah* (que constituía um obstáculo ao escoamento para exportação). A partir de 1973, o regime comercial tornou-se ainda mais proteccionista (vide figura 2.A.1) com limitações à entrada de novas empresas em sectores seleccionados, tectos de produção, obrigatoriedade de requisição de licenças para investimento, limites ao crédito para aquisição de importações e outras medidas complementares.

Quadro 2.A.1: Taxas Efectivas de Protecção na Indonésia

Sector	1975	1987	1990
Comida, bebidas e tabaco	336,2	122	124
Texteis, vestuário e calçado	231,8	102	35
Madeiras e derivados	-1,2	25	33
Papel e derivados	87,3	31	20
Produtos químicos	28,4	14	13
Petróleo	n.d.	-1	-1
Plásticos, borracha e derivados	426	57	48
Ferro e aço	18,2	13	10
Cimento	63,6	60,2	53,6
Total do Sector Industrial	74,1	68	59

Fonte: World Bank. The East Asian Miracle. 1993

Por outro lado, o dinamismo da economia é reduzido pelas dificuldades das PME'S. Com efeito, estas viam negado o acesso ao crédito, apesar dos bancos estatais deterem até reservas em excesso¹. Graças à ineficiência do sistema bancário e às condicionantes políticas, os grandes grupos

económicos (especialmente os estatais) apropriavam-se da maior parte do crédito, deixando as PME's sem capacidade para investir e por conseguinte sem possibilidade de modernizar as tecnologias produtivas.

A **quarta fase** iniciou-se com a execução do plano quinquenal 1979-1984, em que o governo salientava pela primeira vez o objectivo de desenvolvimento da indústria orientada para o sector de exportação, tendo em conta a necessidade de se reduzir a dependência relativamente à exportação de petróleo (na sequência da crise induzida pela queda do preço do petróleo). Assim, aplicaram-se várias medidas para incrementar a competitividade dos produtos indonésios na arena internacional, tais como a desregulamentação do comércio e do investimento, a liberalização do sector financeiro com a abertura de novos bancos privados nacionais e estrangeiros e a possibilidade de as empresas públicas depositarem em bancos privados (existindo no entanto bonificação dos juros dos empréstimos destinados ao investimento em sectores vocacionados para a exportação e redução do valor dos seguros), a reforma fiscal (com a introdução do imposto sobre o valor acrescentado e o alargamento da base tributária), a melhoria da rede de transportes (apesar de se limitarem as despesas com projectos de grande dimensão) e a redução dos custos portuários de expedição. A desvalorização sucessiva da *Rupiah* e a desregulamentação do mercado cambial possibilitaram igualmente um aumento da capacidade competitiva das exportações. Simultaneamente, restringiram-se os subsídios à produção alimentar, fertilizantes e combustíveis.

Paralelamente, criou-se uma Zona Franca de Exportação em Batam, uma ilha localizada próximo de Singapura, tentando fixar as indústrias trabalho-intensivas que aquela Cidade-Estado não podia já comportar devido ao custo crescente da sua mão-de-obra.

Em Junho de **1994**, o sector de exportação ganhou um novo ímpeto com a aprovação de um pacote de medidas de desregulamentação do investimento privado externo. Com efeito, o investimento privado japonês na Indonésia

totalizou EUA\$ 1,5 biliões em 1994 (um aumento de EUA\$ 726 milhões desde 1993). A valorização do lene tem conduzido também a uma crescente localização de empresas japonesas neste país, com novos investimentos da Panasonic, da Sanyo e da Sony ². As exportações cresceram EUA\$ 3,2 biliões em 1994 atingindo EUA\$ 40,5 biliões, enquanto as importações se ficaram pelos EUA\$ 31,8 biliões. Até ao fim da década prevê-se que as exportações de produtos não petrolíferos cresçam cerca de 9% ao ano em termos reais (continuando a esbater-se a dependência da economia face ao petróleo), enquanto o sector de exportação como um todo terá crescido 16% em 1995³. O crescimento da economia indonésia deve continuar a rondar os 6% nos próximos anos, continuando a necessitar de recorrer à dívida privada externa (o governo estima que será necessário investir EUA\$ 300 biliões em infraestruturas nos próximos 5 anos para se manter a actual taxa de crescimento) e ao investimento directo externo.

No entanto, sectores tradicionais como os têxteis e o vestuário sofreram quebras nas receitas de exportação devido ao aumento dos custos de mão-de-obra e a uma competição acérrima nos mercados internacionais. A inflação atingiu 9,1% em Fevereiro de 1995 e a dívida externa terá atingido o montante de EUA\$ 100 biliões em 1995.

A **nível social**, o regime de Suharto conseguiu reduzir a percentagem da população que vive abaixo do patamar da pobreza (60% em 1970, 40% em 1980 e 15% em 1990). A taxa de mortalidade infantil decaíu drasticamente e a educação básica é praticamente universal. Estes avanços foram conquistados com base na difusão de uma ampla infraestrutura social e no desenvolvimento rural (o declínio relativo da agricultura face aos outros sectores económicos surge como uma consequência natural do processo de desenvolvimento indonésio, à medida que o próprio investimento na agricultura cria mais oportunidades fora deste sector)⁴. Investiu-se intensivamente no sistema de cuidados de saúde primários (incluindo planeamento familiar e postos de saúde) que consegue proporcionar uma rede razoável de serviços médicos às camadas de menor rendimento. O

governo instituiu também o sistema “*surat kataranaan lurah*” o qual isenta os indigentes do pagamento dos cuidados de saúde ⁵. No entanto, a nível dos direitos humanos mais elementares, como o de livre expressão e confissão religiosa e o direito à vida, a ditadura de Suharto revela-se de uma ferocidade superior, mesmo comparativamente às suas congéneres asiáticas, como o comprova o genocídio do povo Maubere.

FILIPINAS

As Filipinas constituem o país mais atrasado entre os considerados no presente estudo. Os **anos 50** correspondem ao auge da fase de industrialização por substituição de importações. Esta política baseou-se num apertado controlo das importações (restringido a importação de bens de consumo não duráveis) e das divisas de modo a não permitir agravamentos a nível do *deficit* da balança de pagamentos. Através desta política, a produção interna de bens de consumo não duráveis desenvolveu-se a ritmo acelerado até 1955. No entanto, a produção de bens intermédios e de capital estagnou totalmente. Assim, o esgotamento do “modelo de substituição de importações” dá-se em meados da **década de 60**, provocando o arrefecimento da economia. Entretanto, sob a administração de Ferdinand Marcos sucediam-se intermináveis casos de corrupção, arbitrariedade e fraude eleitoral, para além de lutas de guerrilha no sul e no norte do país, nas ilhas de Mindanao e no arquipélago de Sulu.

Em **1971** é promulgada a Lei de Incentivos à Exportação, o que assinala uma certa viragem do governo no apoio ao sector de exportação. Esta Lei concede benefícios fiscais aos exportadores e aos importadores de equipamento e bens de capital utilizados no processo produtivo das indústrias exportadoras. Em 1972, é criada uma Zona Franca de Processamento de Exportações em Bataan, onde se concedem vários benefícios aos exportadores (rede de infraestruturas avançada, depreciação acelerada, isenção de impostos locais, rapidez nos procedimentos alfandegários). Mesmo considerando estas medidas, não se pode ainda falar

de uma “política de industrialização orientada para a exportação”. A economia filipina revela neste período uma estrutura dualista: existe uma política de industrialização por substituição de importações atenuada por um conjunto de subsídios destinados a contrabalançar as elevadas tarifas que pesam sobre as exportações. Apesar destas contradições, a economia cresceu a uma taxa anual rondando os 6% nos anos 70 (beneficiando largamente de um crescimento da exportação de equipamento electrónico e componentes, vestuário e produtos alimentares na segunda metade da década) mas a necessidade de um reajustamento estrutural era já flagrante uma vez que o *deficit* da balança de transacções correntes e a dívida externa se expandiam rapidamente.

A partir de **1986**, executou-se uma série de reformas estruturais. Entre estas avultam a liberalização dos preços agrícolas, a reforma do sector financeiro, a criação de incentivos ao investimento, modificações a nível dos impostos directos e indirectos (com a introdução do imposto sobre o valor acrescentado e alteração do imposto sobre o rendimento, a reduzirem distorções fiscais), a liberalização relativa do regime comercial acompanhada por uma série de privatizações (com destaque para o desmantelamento de monopólios, como o do açúcar e o do côco).

Em meados de **1991** é lançado um novo pacote de reformas, em que se concede especial destaque à liberalização do investimento externo. Com estas novas reformas, o investimento externo passa a ser admitido na generalidade dos sectores e a propriedade do capital accionista por estrangeiros é permitida mesmo a 100%. As tarifas sobre as importações são harmonizadas e o seu valor sofre uma redução (a tarifa média é de 24% em 1992 e 14% em Julho de 1995). As restrições quantitativas sobre as importações são gradualmente levantadas. A descentralização da administração fiscal consubstancia o aumento do poder local.

No entanto, as Filipinas não alcançaram ainda uma situação de desenvolvimento sustentado. A sua taxa de crescimento do PNB e das

exportações e o fluxo de investimento directo externo ficam aquém dos outros países em estudo. Entre as principais explicações contam-se a resposta tardia do governo ao aumento dos preços do petróleo, uma série de desastres naturais (como a erupção do Pinatubo), instabilidade política, o desenvolvimento lento de uma rede de infraestruturas e a persistência de certos monopólios.

O governo calculou que para se alcançar uma meta de 5% de crescimento anual da economia, será necessária uma taxa de investimento correspondente a 25% do PNB. Os investimentos, provenientes na sua maioria do sector privado, centrar-se-ão primordialmente no melhoramento da rede de infraestruturas, especialmente a nível da energia (as falhas de distribuição de electricidade são frequentes nas principais cidades) e transportes.

O Plano de Desenvolvimento de Médio Prazo, coloca a produção destinada à exportação no centro do desenvolvimento económico. Como medidas para apoiar a exportação indicam-se políticas de restrição salarial, medidas anti-monopólio e um maior enfoque sobre a qualidade dos produtos e incentivos à exportação. Além da liberalização do mercado cambial e do regime do investimento e comércio externo, efectuaram-se alterações institucionais para apoiar o crescimento orientado para a exportação. Organismos governamentais estudam atentamente os problemas dos exportadores e os procedimentos para entrada de mercadorias e pessoas foram simplificados. Parques industriais privados podem ser admitidos como Zonas de Processamento de Exportação e a antiga base militar de *Subic Bay* irá ser transformada numa Zona Económica Especial (com o investimento inicial financiado pelo Banco Mundial). Estas medidas deverão ser sustentadas com os fundos resultantes de acordos celebrados com o FMI, que somarão cerca de 650 milhões de dólares num período de três anos.

Até ao **início dos anos 50**, a Tailândia era um país caracterizado por um reduzido índice de progresso industrial, facto explicável, em grande parte, pela ausência de um enquadramento económico e legislativo apropriado.

A partir de **1954**, o governo implementa um programa de reformas estruturais inserido no âmbito de uma primeira tentativa de se estabelecer uma política de industrialização por substituição de importações (Lei de Promoção Industrial). Esta política viria a constituir um fracasso relativo, uma vez que não conseguiu alargar a base das pequenas e médias empresas industriais. No entanto, este esforço de industrialização teve também associados aspectos fortemente positivos. Entre estes avultam a liberalização financeira que originou a “emergência de um sistema bancário bem enraizado e eficiente na captação e afectação de poupanças”⁶ e o decréscimo do peso da agricultura no PIB (cerca de 40% no início dos anos 60, e apenas 14,5% em 1990).

Na **década de 60**, no âmbito do primeiro e segundo Plano de Desenvolvimento dá-se a verdadeira implementação da política de ISI. Inicialmente, esta centra-se no sector primário (alimentação, bebidas e tabaco) mas gradualmente abrange outros ramos, graças a incentivos como: (a) isenções fiscais atribuídas pelo “*Board of Investment*”; (b) protecção tarifária; (c) intervenção directa a nível de controlo e preços, exportação e importação, restrições à expansão de empresas e novos entrantes e (d) inexistência de apoios à exportação.

Trata-se de um período em que o Estado investe fortemente em infraestruturas como a rede viária, produção de energia, distribuição de energia nas áreas rurais, construção de redes de irrigação no norte e nordeste do país, criação de novas universidades e na implementação de programas como o da erradicação da malária e o de escolarização.

Na **década de 70**, a economia tailandesa assume uma estrutura híbrida no sentido em que, no quadro do 3º Plano de Desenvolvimento, se sobrepõem medidas de protecção tarifária e benefícios à exportação tais como: (a) isenção de taxas alfandegárias e comerciais sobre maquinaria e bens intermédios; (b) isenção de taxas sobre grande parte das exportações; (c) isenções fiscais e (d) taxas de juro bonificado.

Apesar desta estrutura híbrida, o peso da indústria no PNB aumentou e a produção industrial cresceu cerca de 10% ao ano na década de 70. A percentagem da produção industrial no total das exportações sofreu um incremento assinalável, passando de 6% em 1970 para quase 30% em 1980.

No início dos **anos 80**, com o impacto dos choques petrolíferos, com o agravamento do *deficit* da balança de transacções correntes e com o crescimento da dívida externa e da inflação, a necessidade de se proceder a um ajustamento estrutural da economia torna-se flagrante.

Assim, ainda na primeira metade dos anos 80, implementa-se uma reforma estrutural, com implicações a nível da execução de uma reforma fiscal (reduzindo-se as situações abrangidas por isenções fiscais), do aumento da capacidade da administração em cobrar impostos, da descida da taxa de câmbio (desvalorização de 14% em 1984), da promoção das exportações e da redução do endividamento externo.

Quadro 2.A.2: Dados Sobre a Economia Tailandesa no Período 1985-1990

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Investimento Bruto Interno ¹	24	21,8	23,9	28,8	31,5	37,8
Poupança Bruta Interna ¹	19,4	20,9	23,7	28,6	30,2	31,4
Taxa de Desemprego	n.d.	5,6	5,9	4,3	3,6	3,8
Evolução dos Termos de Troca	-5,6	10,7	-1	-1,8	-3,9	-2
Exportações (f.o.b.) ²	7,1	8,8	11,6	15,9	19,9	22,9
Importações (c.i.f.) ²	9,3	9,3	13,2	19,8	25,3	32,7

¹ Como percentagem do PIB. ² Em biliões de dólares dos EUA

Fonte: FMI. Thailand: Adjusting to Success / Current Policy Issues.1991.

A economia regista, **entre 1987** e 1990, um crescimento do PNB de 12% ao ano e, entre 1991 e **1993**, um crescimento do PNB de 8% ao ano. Este facto

é explicável com base: (a) nos efeitos favoráveis da reforma estrutural empreendida nos anos 80; (b) num período de estabilidade política; (c) numa gestão macroeconómica e sectorial eficaz; (d) no dinamismo do sector privado e em particular da indústria vocacionada para a exportação (cuja contribuição para o PNB cresceu de 14% em 1986 para 29% em 1990)⁷ e (e) no ambiente externo favorável (quebra da cotação do dólar, descida do preço do petróleo, forte crescimento económico nos países da OCDE).

A partir de 1993 enceta-se um novo ciclo de reformas : (a) alargamento das isenções sobre a importação de matérias primas, bens intermédios, maquinaria e mesmo produtos de consumo final, tendo em conta o apoio à indústria de exportação; (b) a nível fiscal, com a introdução do imposto sobre o valor acrescentado e a redução dos impostos directos (sobre o rendimento pessoal e das empresas); (c) liberalização das taxas de juro dos depósitos e dos empréstimos e (d) desregulamentação ainda maior do mercado cambial.

Quadro 2.A.3: Estrutura Tarifária

Tarifa média s/ as importações	1985	1990
Bens de Consumo Final	25.4	18.0
Produtos Intermédios e Matérias Primas	12.1	8.5
Maquinaria e Equipamento	12.7	9.9
Equipamento de Transporte	44.8	42.5
Total	14.0	11.8

Fonte: FMI .Thailand: Adjusting to Success Current Policy Issues.1991.

O 7º Plano de Desenvolvimento (1992-1996) visa responder a restrições ao crescimento a médio prazo derivadas de deficiências nas áreas de recursos humanos e infraestruturas físicas, especialmente:

1º. A qualidade das infraestruturas em especial na Região Metropolitana de Banguecoque e nos transportes, portos, fornecimento de água e de electricidade. A maior parte do investimento é realizado pelo Estado.

2º. Crescentes problemas das empresas em contratarem mão-de-obra qualificada (apesar desta situação sofrer melhorias graduais - em 1992,

quase dois terços dos estudantes do ensino básico continuaram os estudos no ensino secundário).

3º. A pobreza e a disparidade a nível da distribuição dos rendimentos. Mais de 10 milhões de tailandeses, especialmente os habitantes das zonas rurais do Nordeste (região caracterizada pelo clima agreste e aridez dos solos) vive aquém do limiar de pobreza absoluta (apesar do Estado ter investido fortemente em infraestruturas de irrigação, transporte e pesquisa).

4º. A nível da protecção ambiental. Com efeito, o crescimento agrícola (os produtos agrícolas - mais de 200 destes produtos, com destaque para o arroz, são exportados pela Tailândia - representavam em 1990 cerca de 55% do total das exportações) fez-se notoriamente à custa da degradação dos recursos naturais, verificando-se a completa erosão dos solos e a desapareição de florestas ⁸.

Nas zonas urbanas, sublinhando-se a zona de Bangucoque, existem sérios problemas relacionados com o alto nível de poluição do ar e sonora (causado pelos transportes e pela indústria) e com a poluição da água (contaminada devido ao não tratamento dos resíduos).

COREIA DO SUL

No pós II Grande Guerra, a Coreia do Sul era um dos países asiáticos mais atrasados. Desde os anos 60, contudo, os progressos são extraordinários. Este país ocupa hoje a 11ª posição entre as maiores nações comerciais e a maioria dos indicadores sociais (iliteracia, esperança de vida, níveis de pobreza) não fica atrás do resto do mundo desenvolvido.

No entanto, a República da Coreia, resultante da divisão da Península Coreana em 1948, deparou-se inicialmente com enormes dificuldades, já que a maior parte da população residia no Sul da Península, inferior na dimensão

do território, na base industrial (já de si afectada pelo conflito Norte-Sul) e na disponibilidade dos recursos naturais.

Até aos anos 60, a economia (altamente dependente da ajuda militar e financeira dos EUA) caracterizou-se por sérios desequilíbrios estruturais: alta taxa de inflação, taxa de desemprego elevada, *deficits* orçamentais e da balança de pagamentos. Na primeira metade dos anos 50, realiza-se a reforma agrária, tendo-se eliminado os latifúndios e, mediante a distribuição da terra, consegue-se estabelecer uma pequena burguesia rural, redistribuir os rendimentos e alicerçar o processo de industrialização (quer pela eliminação dos grandes proprietários rurais - “forças de bloqueio” da industrialização - quer pela libertação de mão-de-obra excedentária). Através da confiscação das propriedades dos ex-colonizadores japoneses e da privatização das empresas e bancos estatais, criam-se as raízes do actual empresariado coreano. Na segunda metade dos anos 50 tentam-se resolver os desequilíbrios estruturais e outros problemas⁹ através da adopção de uma política de Industrialização por Substituição de Importações (ISI). Por um lado concediam-se apoios à indústria ligeira, especialmente no sector de bens de consumo não duráveis. Por outro lado, restringiam-se as importações através de um sistema de taxas de câmbio múltiplas (diferenciadas segundo o tipo de importação), atribuição de licenças para importação e aplicação de tarifas elevadas para certos produtos.

No início dos **anos 60**, com a diminuição da taxa de crescimento do sector industrial (que de qualquer forma não terá sido muito superior à alcançada, *id temporis*, nos países da Europa Ocidental) e com “cortes” no auxílio financeiro concedido pelos EUA, acompanhados por um período de agitação social, o esgotamento do modelo de ISI torna-se evidente.

O Primeiro Plano Económico Quinquenal (1962-66) foi marcado pela reforma financeira de 1964/65, procedendo-se à desvalorização do *Won* e à subida das taxas de juro (de 16% para 26%), com o intuito de aumentar a captação das poupanças domésticas. Simultaneamente, incentivou-se o

recurso ao endividamento externo como forma de financiar o investimento produtivo e removeram-se gradualmente as restrições sobre as importações, a par da implementação de esquemas de apoio à exportação. Entre as principais medidas de apoio à exportação, sublinham-se: (a) a unificação da taxa de câmbio; (b) a isenção em metade da base de incidibilidade do imposto sobre as receitas de exportação em divisas; (c) isenção tarifária sobre os bens de capital e equipamento utilizado na produção de bens destinados à exportação.

Em paralelo, o governo continuou a apoiar a ISI, mas apenas em áreas pré-seleccionadas, onde se descortinavam algumas possibilidades de conquistar futuramente uma posição nos mercados internacionais: fibras sintéticas, metais, derivados petrolíferos, maquinaria, equipamento de transporte e construção naval.

As relações com o Japão (antiga potência colonizadora) foram normalizadas em 1965. Este facto viria a adquirir enorme relevância, uma vez que o Japão não só concedeu importantes montantes compensatórios a título de indemnização pela ocupação, como providenciou empréstimos à Coreia com juro bonificado, favoreceu o investimento das empresas nipónicas (aproveitando a mão-de-obra barata e os incentivos estatais coreanos) e apoiou, a par dos EUA, a aplicação à Coreia do tratamento da nação mais favorecida e de condições comerciais excepcionais, a nível do GATT.

No início dos **anos 70**, a Coreia começou a perder a vantagem comparativa no tocante às exportações de produtos trabalho-intensivos, em função da subida do salário real¹⁰ (apesar da severa repressão sobre as reivindicações dos trabalhadores, incluindo a proibição - através da “Lei da Segurança Nacional” - do direito à greve e à negociação colectiva) e do proteccionismo nos principais mercados externos relativamente à importação de produtos da indústria ligeira.

Com o propósito de evitar a bancarrota dos empresários fortemente endividados e atingidos pela degradação da situação económica, o Presidente Park baixa a taxa de juro bancária e aprova em 1972, a draconiana “medida 8-3”¹¹: (a) Os acordos relativos a empréstimos celebrados entre empresas e credores privados são revogados, beneficiando os devedores de um “período de graça” de 3 anos, após o qual dispõem de cinco anos, com uma taxa bonificada, para liquidar a dívida contraída; (b) vários empréstimos de curto prazo são substituídos por empréstimos a longo prazo (com taxas de juro mais baixas), pagáveis no decurso de 8 anos, não existindo obrigatoriedade de qualquer amortização nos primeiros três anos.

Tendo em conta esta evolução, e em parte para canalizar o esforço da população (largamente prejudicada pela “medida 8-3”, ao invés dos grandes grupos económicos que saíram beneficiados) para um novo objectivo político, o 3º (1972-1976) e o 4º (1977-1981) Plano Económico Quinquenal centram-se nas indústrias pesadas (ferro, aço, maquinaria eléctrica e equipamento de transporte) e química, relegando a indústria ligeira para segundo plano.

Os incentivos à exportação continuaram (diminuíram os subsídios, mas aumentaram outros apoios directos às empresas) e aprofundaram-se mediante a criação das zonas francas de Masan (em 1970) e Iri (em 1973). Estas zonas, destinadas a atrair o investimento directo estrangeiro, foram importantes para o sector de montagem de componentes electrónicos, que contribuiu decisivamente para as exportações (embora o seu efeito de “arrastamento” em relação a outros sectores económicos seja duvidoso¹²).

No início dos **anos 80**, o modelo de desenvolvimento coreano passa fundamentalmente pelo apoio aos “*chaebol*”, grandes grupos económicos decalcados dos “*Sogo-Shosha*” nipónicos. Estes grupos haviam-se formado nos princípios da década de 50, mas fortaleceram-se nos anos 70, beneficiando da estratégia de crescimento económico baseado na indústria pesada, do apoio financeiro do Estado por via directa e indirecta

(designadamente através da “medida 8-3”) e das ligações directas ao poder político (confundindo-se muitas vezes as funções dos políticos com as dos gestores, sendo frequentes os casos de favorecimento e corrupção¹³).

Para além destes apoios, os “*chaebol*” têm igualmente pontos fortes a nível organizacional: (a) mão-de-obra altamente qualificada; (b) aptidão e perseverança para aproveitar as “janelas de oportunidade” no mercado internacional; (c) solidez financeira (em grande parte devido às participações cruzadas entre as empresas do grupo) e (d) redução de custos graças à constante optimização do processo produtivo e à adopção de inovadores métodos de engenharia da qualidade.

Estes grupos desempenharam um papel fundamental na estratégia “*Segye Hwa*” (globalização) do governo coreano. Várias destas empresas encontram-se entre as quinhentas maiores do mundo¹⁴, ocupando importantes quotas de mercado nos sectores da electrónica de consumo, dos semicondutores e da construção naval.

Torna-se assim evidente a contribuição dos “*chaebol*” para o crescimento do PNB, que superou a taxa anual de 12% entre 1986 -1988 e rondou os 8% entre 1989 - 1991.

Contudo, nos “*chaebol*” residem também as bases da gradual desaceleração do crescimento económico, que em **1992** e 1993, atingiu mesmo níveis inferiores a 6% (o que é considerado pelos economistas coreanos como “um patamar psicológico de crise”¹⁵). Podemos “culpar” estes grupos pelos seguintes motivos:

1º. Ineficiências imputáveis à total diversificação de actividades, a qual bastas vezes era considerada como um fim em si mesmo. Era possível encontrar, no mesmo grupo, actividades integradas verticalmente e horizontalmente e tão diversas como a produção e montagem de componentes electrónicos, semicondutores, automóveis, metalomecânica,

siderurgia, construção naval, telecomunicações, agro-pecuária, etc. Frequentemente dispersavam-se recursos humanos, materiais e financeiros, enquanto se perdia o foco numa área central onde o grupo beneficiasse de verdadeiras vantagens competitivas.

2º. Os “*chaebol*” não souberam modernizar as suas técnicas de gestão global e administrativa. A burocracia impera, acompanhada por “um estilo de gestão “autoritário”, uma cultura empresarial ainda fortemente marcada pelos fundadores, um sistema de gestão hipercentralizado, um grande controlo do capital pelas famílias (cerca de 60% das acções em média) e um grau de endividamento em relação à banca que chega aos 400%!”¹⁶.

3º. Falta de criatividade. Grande parte destes grupos investe a níveis reduzidos em pesquisa e desenvolvimento, preferindo “copiar” ou “melhorar” processos e produtos criados no estrangeiro. As pesadas estruturas burocráticas asfixiam igualmente a criatividade dos trabalhadores.

Uma segunda causa para a desaceleração do crescimento económico deve-se à decadência das indústrias ligeiras (o peso destas indústrias no total da produção industrial desceu para uma média de apenas 38% no período 1988-1991) preteridas em relação à indústria pesada e à indústria química. Em particular, a indústria têxtil entrou em crise profunda, originada:

1º. No “totalitarismo” dos “*chaebol*” (em 1983, 3% das empresas do sector asseguravam 60% da produção¹⁷) que foram integrando na sua “estratégia tipo polvo” as PME’s subcontratantes, normalmente as mais produtivas e as mais inovadoras.

2º. No crescimento dos salários acima da produtividade¹⁸, o que já vinha provocando o desinvestimento neste sector desde finais dos anos 70. Sublinhe-se que este é um problema não desligável do quadro económico geral, uma vez que a taxa de desemprego diminui de 5,2% em 1980, para

3,1% em 1987 e 2,4% em 1990, o que contribui também para o crescimento dos salários reais em 215,8% entre 1980 e 1990¹⁹.

3º. Na obsolescência dos equipamentos e dos produtos, agravada pela inexistência de inovação e pela não implementação de estratégias de promoção e mercadologia adequadas ²⁰.

4º. Nas novas condições da concorrência internacional²¹: (a) o acordo multifibras restringe o acesso dos têxteis coreanos aos mercados de exportação; (b) países com mão-de-obra mais barata (Indonésia, Tailândia, Filipinas, Malásia) introduzem os seus têxteis no mercado internacional e (c) a rápida difusão de maquinaria sofisticada permite, por exemplo, à Itália e ao Japão recuperar a sua competitividade no segmento de “valor acrescentado” do sector, limitando as possibilidades das empresas coreanas.

A terceira, e não menos importante, causa para a diminuição da taxa de crescimento do PNB consiste na adopção de uma política contraccionista pelo governo, preocupado com o “sobreaquecimento” da economia e com a redução da inflação.

Os **anos 90** são anos de “crise” e de mudança, portanto. Mais uma vez o factor catalisador desta mudança são as “*chaebol*”. Estes grupos dão-se conta do esgotamento do modelo “extensivo” de crescimento e da necessidade de adoptar uma estratégia de crescimento “intensivo”. Orientam-se para a especialização e para a voluntária redução das áreas de actividade dos grupos²². Investem fortemente em investigação e desenvolvimento²³, tentando aceder à tecnologia mais inovadora, incrementar a produtividade e adequar os produtos aos consumidores em termos de função e *design*. Aceleraram a sua estratégia de deslocalização, que embora não represente actualmente uma elevada contribuição para o volume global de vendas dos maiores grupos, poderá alcançar 20 biliões de dólares até ao ano 2000²⁴, especialmente se atendermos às operações no exterior da Daewoo, da Hyundai e da Kia Motors.

Outra área onde se verificam grandes mudanças é no sector financeiro. Este sector constituiu tradicionalmente uma alavanca da política industrial, com o papel dos bancos limitado, muitas vezes, a canalizar a poupança das famílias para as indústrias seleccionadas pelo governo, e isto com taxas de juro abaixo das de mercado (vide quadro 2.A.5). No final dos anos 80, com as indústrias seleccionadas a acompanharem a diversificação dos “chaebol” para áreas tão diversas quanto a pesca, a agro-pecuária e os têxteis, os limites desta política de “repressão financeira” tornam-se evidentes.

Quadro 2.A.4: Taxas de Poupança e de Investimento na Coreia

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
POUPANÇA BRUTA	33	37	39	35	36	36
Famílias	15	16	18	17	17	n.d.
Empresas	12	13	13	10	10	n.d.
Governo	6	7	8	8	9	8
INVESTIMENTO BRUTO	29	30	31	34	37	39

Fonte: World Bank. Korea Financial Sector Study.1993.

Podemos apontar fundamentalmente três falhas nesta política: (a) aplica, na prática, um “imposto” sobre os bancos e sobre os pequenos depositantes, reduzindo a rentabilidade dos bancos e atrofiando o sistema financeiro em geral; (b) A política de grandes empréstimos, com taxas de juro controladas, aos grupos económicos, envolve o *management* dos bancos nas decisões quotidianas deste grupo, desviando a atenção dos próprios problemas da gestão bancária e desmotivando-o na procura de soluções inovadoras e (c) a política de grandes empréstimos, a taxas de juro bonificadas, limita a capacidade do Banco da Coreia em conduzir eficazmente a política monetária.

Quadro 2.A.5: Estimativa dos Subsídios Provenientes de Empréstimos Bonificados

	Tot Emp (A)	Bonif Taxa (B)	Normal Taxa Média (C)	Bonif Dif s/ Tx (B-C)	Subs A*(B-C)	Total PNB (D)	Subs/PNB A*(B-C)/D
1981	14,498	17,40%	15,00%	2,40%	348	45,528	0,80%
1986	29,637	13,30%	10,00%	3,30%	978	90,599	1,10%
1991	59,983	13,40%	10,00%	3,40%	2,039	206,027	1,00%

Fonte: World Bank. Korea Financial Sector Study. 1993.

O governo já desde os anos 80 vinha implementando gradualmente medidas para a desregulamentação do mercado financeiro²⁵, mas o passo decisivo dá-se com a implementação do “Plano Para a Reforma do Sector Financeiro”, integrado no “Plano Económico Quinquenal 1993-1998”. As áreas abrangidas por esta reforma (a efectuar em quatro etapas), são as seguintes²⁶: (a) liberalização das taxas de juro; (b) autonomia da administração dos bancos, (c) reforma dos empréstimos com “condições especiais”; (d) orientação da política monetária; (e) supervisão bancária; (f) liberalização das transferências de capital e (g) aumento da abertura do mercado de capitais ao investimento estrangeiro (o que deverá captar mais 4,5 biliões de dólares para a bolsa de Seúl). Os resultados desta reforma vão tomando forma gradualmente. Em finais de 1993, 80% das taxas de juro sobre os empréstimos e 60% das taxas de juro sobre os depósitos, estão completamente liberalizadas.

Uma terceira área onde se empreenderam reformas profundas foi o comércio. Procedeu-se à liberalização das importações sobre produtos agrícolas (a percentagem de produtos protegidos passou de 20%, em 1990, para 8%, em finais de 1994) incluindo o arroz, o que tem uma enorme carga simbólica, dado que a auto-suficiência alimentar (na eminência de um conflito com os “irmãos” da Coreia do Norte) sempre foi um *“leitmotiv”* da política coreana. A liberalização alargou-se também aos serviços, abrangendo os seguros, a publicidade e as agências de viagens e ao comércio grossista e retalhista.

Apesar destas reformas a Coreia do Sul debate-se ainda com um conjunto de problemas significativos: (a) harmonização das relações laborais e resolução do problema da falta de mão-de-obra; (b) aprofundamento da liberalização da economia, designadamente nos sectores agrícola e financeiro; (c) reestruturação industrial; (d) acumulação de capital sem reduzir a taxa de crescimento e (e) desenvolvimento sustentado, evitando a degradação ambiental.

MALÁSIA

Antes de alcançar a independência, em **1957**, a economia malaia era dominada pela produção e exportação de matéria-primas como o estanho e a borracha (das quais a Malásia é o maior produtor mundial), petróleo, óleo de palma e madeira. Com a independência, iniciou-se uma política de industrialização, para cujo lançamento foram fundamentais dois instrumentos legislativos: a *"Pioneer Industries Ordinance"* (1958) e o *"Investment Incentives Act"* (1968), que revê a legislação anterior.

Inicialmente, os incentivos fiscais constituíam o instrumento preferencial no apoio ao investimento. Entre estes, o mais ambicionado era o estatuto de "pioneiro". A empresa que alcançasse esta condição beneficiava de uma isenção do imposto sobre os lucros durante dois anos. Este prazo poderia inclusivamente ser prorrogado até 8 anos, dependendo de factores como o tipo de produção e a incorporação de componentes produzidos localmente. Empresas que não alcançassem este estatuto dispunham de incentivos mais reduzidos, por exemplo, isenção de impostos sobre a utilização do trabalho.

As empresas "pioneiras" beneficiaram também, desde 1963, da implementação de medidas protecionistas, incluindo imposição de tarifas e quotas, gradualmente mais restritivas, sobre os produtos importados. O desenvolvimento destas empresas, contribui para o crescimento do sector industrial (particularmente quanto aos bens de consumo não duráveis) e para a atenuação da dependência face ao sector primário, mas sem que este facto se reflecta a nível do aumento das exportações.

No final dos anos 60, esgotam-se as possibilidades da ISI, dado o desenvolvimento completo da indústria alimentar, derivados da borracha, químicos, e produtos minerais e o crescimento da população, que já não encontra possibilidades de trabalho nestes sectores.

Quadro 2.A.6: Taxas Efectivas de Protecção na Malásia em Certos Sectores			
Sector	1969	1979	1987
Alimentar	83	88	n.d.
Bebidas	20	38	-22
Tabaco	125	n.d.	-26
Têxteis	n.d.	58	15
Vestuário	400	45	6
Madeira	e 33	38	82
derivados			
Papel e derivados	140	66	29
Químicos industriais	230	32	12
Borracha	e 60	129	14
derivados			
Plásticos	265	312	163
Ferro e aço	84	63	289
Maquinaria eléctrica	não 1600	89	19
Maquinaria eléctrica	130	4	12
Equipamento transporte	de 185	59	65

Fonte: World Bank. The East Asian Miracle. 1993.

Neste contexto, e na sequência do *“Investment Incentives Act”* (1968), introduz-se, em **1970**, a Nova Política Económica (NEP), que já engloba preocupações de ordem social. Os objectivos desta política são os seguintes²⁷: (a) eliminar a pobreza absoluta entre o campesinato malaio; (b) promover o acesso da etnia nativa²⁸ às profissões mais qualificadas mediante medidas de “discriminação positiva” no domínio da educação, do emprego e dos negócios do Estado e (c) colocar o empresariado de etnia nativa no controlo accionista de várias empresas (objectivo de controlo de 30% das principais empresas), mediante o financiamento governamental.

A outra vertente da política seguida nos anos 70 é a promoção de exportações, quer através de incentivos directos à produção (incluindo a manutenção do estatuto de “pioneiro”), quer através da criação de zonas francas.

Entre os principais incentivos à exportação encontramos: (a) isenção do imposto sobre o rendimento sobre parte das exportações; (b) atribuição de uma taxa contabilística de amortização “acelerada”, para as companhias que exportem, no mínimo, 20% da sua produção; (c) dedução das verbas destinadas à promoção de produtos exportáveis, do montante sobre o qual incide o imposto sobre o rendimento; (d) juro bonificado para financiamento dos exportadores e (e) apoio estatal em acções de mercadologia, missões comerciais e seguros sobre as exportações.

Foram concebidas zonas francas para instalar empresas (predominantemente dominadas e geridas por capital estrangeiro²⁹) produzindo exclusivamente para exportação. Para além dos incentivos anteriormente referidos, as dez zonas francas existentes no início dos anos 80 beneficiavam de infraestruturas a preços baixos e de procedimentos alfandegários expeditos. As importações de bens intermédios e maquinaria indispensável ao processo produtivo eram igualmente isentas de tarifas. Estas zonas francas empregavam cerca de 1/8 (80 000 trabalhadores) do total da mão-de-obra no sector industrial³⁰.

Deste modo as zonas francas foram fundamentais no crescimento da exportações, principal motor do crescimento económico na década de 70 (cujas taxas rondou os 8% - vide quadro 2.A.7). Em 1975, a indústria (27,9%) ultrapassara já a contribuição da agricultura e minas (23,3%) para o PIB, mantendo-se esta tendência até aos anos 90³¹.

Quadro 2.A.7: Crescimento do PIB e Taxa de Inflação

	Cresc. Real PIB	Tx Inflação
1971-80	7.8	
1981-90	5.2	3.2
1991	9.8	4.4
1992	7.8	4.8
1993	8.5	3.4
1994	8.5	2.9

Fonte: Diversos

Apesar de todo este ímpeto, em **1985/86** a economia malaia entra em recessão, explicável por uma série de problemas estruturais: (a) o aumento da dívida interna e externa prejudicou o crescimento a médio e longo prazo, (b) os efeitos perniciosos da política fiscal e os desenvolvimentos do mercado laboral e (c) políticas financeiras inadequadas, canalizando a poupança doméstica para investimentos não produtivos. Além das causas estruturais, é possível apontar motivos conjunturais: o enfraquecimento da procura externa, no contexto dos “choques petrolíferos”, e a queda do preço dos produtos agrícolas e do estanho.

Face a esta recessão, o governo aplica políticas de curto prazo baseadas no crescimento da procura interna através do aumento das despesas do sector público. O crescimento económico retomou o seu ritmo elevado (entre 1986 e 1989 as exportações crescem 75%), mas o agravamento do *deficit* fiscal acaba por deteriorar a competitividade da economia a médio prazo.

Tendo em conta a perda de competitividade da economia, a impossibilidade de continuar a apostar no sector público (perante a previsível “asfixia” da iniciativa privada e face ao enorme peso da burocracia entretanto criada), o esgotamento das possibilidades de crescimento do sector primário, e uma vez que alguns dos objectivos sociais da NEP foram cumpridos (designadamente a nível da atenuação das desigualdades sociais - vide quadro 2.A.8) enquanto a prossecução dos restantes implicava custos económicos elevados (os chineses continuavam a dominar a economia, mas o seu afastamento dos “lugares chave” implicaria sempre riscos face à sua ligação preferencial com os mercados internacionais), o governo identifica quatro prioridades para uma nova política: (a) reforma das instituições financeiras; (b) reestruturação industrial; (c) desenvolvimento tecnológico e (d) desenvolvimento dos recursos humanos.

Quadro 2.A.8: Distribuição do Rendimento *Per Capita* por Etnia (Península da Malásia)

	Bumiputra		Chineses		Indianos	
Parte do rendimento	1970	1987	1970	1987	1970	1987
Quintil inferior	5.2	5.0	5.3	6.0	5.0	6.2
2 Quintis inferiores	14.8	14.0	14.3	16.0	13.7	16.2
Quintil superior	52.2	52.0	52.8	49.0	56.7	50.7
Rendimento Médio ¹	77	179	154	290	129	218

¹ A preços de 1987

Fonte: Banco Mundial

No plano financeiro, o “*Banking and Financial Institutions Act*” de 1989 clarifica e fortalece as competências de supervisão e controlo do banco central e introduz mecanismos de autonomização e responsabilização das administrações dos bancos públicos e privados³². Paralelamente criam-se novos instrumentos financeiros e estimula-se a participação dos bancos nos mercados de capitais. O governo espera atrair, entre 1995 e o ano 2000, investimentos no montante de EUA\$ 223.15 biliões, 40% dos quais através do mercado de capitais³³ (a bolsa de Kuala Lumpur é a maior na ASEAN).

Quanto à reestruturação industrial, tecnológica e dos recursos humanos, afinal os factores (além da acumulação de capital) na base do sucesso malaio (vide quadro 2.A.9), esta dá-se sob a égide da política substituta da NEP: a “Visão 2020”, cujo objectivo é tornar, no ano 2020, a Malásia num dos países mais desenvolvidos a nível mundial.

Quadro 2.A.9: Contribuição dos Diferentes Factores Para o Crescimento Económico

	1971-1980	1981-1989
Crescimento do Produto	7.11	5.68
Contribuição do Capital	1.68	2.60
Contribuição do Trabalho	2.49	2.45
Qualidade Rec. Humanos	0.41	0.76
Alteração Estrutural	0.10	0.03
Factor Residual	2.85	0.59

Fonte: Banco Mundial

A nível dos recursos humanos, a nova política procura mobilizar as mulheres para a força de trabalho, através de horários flexíveis e de trabalho em tempo parcial. Admite-se também a entrada de emigrantes para executar os trabalhos menos qualificados, uma vez que a economia está muito próxima do

“pleno emprego”. Por outro lado, aposta-se na formação profissional e no aperfeiçoamento técnico contínuo da mão-de-obra, já que o custo desta não é de forma a permitir a competição baseada no factor salário.

No domínio industrial, prepara a privatização de empresas no sector da água, da energia e das telecomunicações. Os grandes conglomerados malaios³⁴ aguardam estas privatizações para diversificarem as suas actividades, contando com o apoio do partido do governo, a UMNO³⁵. No entanto, o governo prepara também medidas de apoio às PME's. O segundo vector, no plano industrial, é a construção de grandes infraestruturas como a auto-estrada Norte-Sul (848 Kms, desde Johor Baru até à fronteira com a Tailândia) ou o metropolitano de superfície, em Kuala Lumpur.

A nível tecnológico, o governo pretende continuar a apoiar fortemente o investimento no sector de componentes electrónicos (principalmente “micro-chips”) e no sector de maquinaria eléctrica (os quais contribuem para mais de metade do valor total das exportações). Paralelamente, e tendo em conta que a Malásia investia, em 1991, apenas 0,8% do PNB em investigação e desenvolvimento (facto agravado pela pouca adaptação que se faz das tecnologias importadas às condições locais), a política “Visão 2020” indica 5 áreas prioritárias para o desenvolvimento tecnológico: (a) AMT (*Automated Manufacturing Technology*); (b) biotecnologia; (c) materiais avançados; (d) electrónica e (e) tecnologia da informação.

SINGAPURA

Singapura, à data da sua independência em **1959**, era um mero entreposto comercial britânico em declínio, com uma elevada taxa de desemprego e uma população maioritariamente analfabeta ou semi-analfabeta. Em apenas três décadas transformou-se num dos países mais desenvolvidos do mundo.

Entre 1959 e **1965**, o governo adopta uma política de ISI, apenas possível graças à perspectiva de integração desta pequena cidade-estado na Malásia

(o que veio efectivamente a acontecer em 1963). Em 1961 é criado o “*Economic Development Board*”, instituição a quem cabe a implementação da política industrial. Esta política é idêntica à adoptada pela Malásia no mesmo período. O “*Economic Development Board*” tem poderes para conceder o estatuto de “empresa pioneira”, orientar a construção de parques industriais e de infraestruturas, investir directamente em novas empresas e protegê-las da entrada de concorrentes. Paralelamente, atribuem-se isenções fiscais a várias empresas e restringem-se as importações através do aumento das tarifas e da imposição de quotas.

A importância concedida aos aspectos sociais do desenvolvimento é grande desde o início, sendo dois vectores de sucesso a expansão do alojamento social³⁶ e a melhoria do sistema de ensino³⁷, factores considerados indispensáveis para alicerçar o crescimento sustentado.

No esgotamento da ISI, em meados de 1965, podemos encontrar:

1º. A secessão de Singapura em relação à Malásia: (a) coloca algumas limitações ao acesso de Singapura a um mercado com “massa crítica” para operacionalizar a industrialização centrada no mercado interno³⁸; (b) inviabiliza determinado tipo de investimentos previstos em Singapura na perspectiva de um mercado comum com a Malásia e (c) coloca em risco o papel de Singapura enquanto centro financeiro e principal porto da Malásia.

2º. A incapacidade das empresas de Singapura em concretizarem na prática as possibilidades de aproveitamento de economias de escala oferecidas pela economia da Malásia.

3º. A retirada do contingente militar britânico estacionado em Singapura³⁹ (60000 militares), pelos seus efeitos sobre o PIB (as despesas das bases militares representavam 12,7% do PIB em 1966) e sobre o emprego (38000 civis empregados nas forças armadas).



Entre 1966 e 1973, o novo paradigma para o crescimento económico baseia-se no desenvolvimento do sector de exportação. Esta escolha justifica-se pelas condicionantes anteriores, mas também pela necessidade de equilíbrio da balança comercial (face à procura crescente de importações), de suprir a escassez de divisas e ainda pela necessidade de tornar as empresas mais competitivas (expondo-as à concorrência internacional e proporcionando novas hipóteses para economias de escala).

Quadro 2.A.10: Importância das Empresas “Pioneiras” Por Sector Industrial

	Total	Alimentar	Têxteis e Vestuário	Química	Refinação de Petróleo	Borracha e Derivados	Plástico e Derivados	Maquinaria Eléctrica	Produtos Electrónicos
Valor Acrescent.									
1964	16	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1983	53,7	20,5	19,7	48,5	90	58,1	17,9	73,4	86,3
1991	63,4	10,7	12,4	81,8	96,1	38,1	21,2	74,8	88,5
Produção									
1964	14	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1983	54,6	18,3	18,7	52,5	69,7	52,2	15,7	68,8	86,2
1991	61,6	9,6	10,6	82,3	75,4	33,6	18,2	65,8	85
Emprego									
1964	12	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1983	41,2	17,2	18	42,3	80,5	55,7	18,7	71,2	79
1991	61,6	7,4	14,3	67,7	74,1	38,1	16,6	72,1	81,2
Exportações									
1973	69	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1983	64,7	9,9	26,2	61,6	69,4	83,6	12,1	89,4	89,9
1991	73,7	11,5	12,6	88,3	74,8	60,9	36,8	82,5	88

Fonte: FMI. Singapore: A Case Study in Rapid Development. 1995.

A nova política incentivava a fixação em Singapura de empresas estrangeiras no sector da indústria transformadora (vide quadro 2.A.11), com base em salários baixos⁴⁰ e numa redução sobre a taxa do imposto sobre o rendimento das empresas exportadoras⁴¹.

Quadro 2.A.11: Importância das Empresas Estrangeiras na Produção Industrial de Singapura em 1970.

Número de Empresas	25,2
Valor da Produção	68,90
Valor Acrescentado	66,20
Emprego	55,30
Remuneração do Trabalho	57,50
Exportações Directas	83,50

Fonte: Muller, A.L. “La Politique Industrielle de Singapour”, in Problèmes Économiques N°2.419. 12 Avril 1995.

Beneficiando igualmente de factores como a expansão do comércio mundial neste período e da fixação em Singapura de empresas têxteis de outros países asiáticos (como forma de ultrapassar as quotas de importação fixadas na Europa e América do Norte), verifica-se o crescimento das exportações, a redução do *deficit* da balança comercial e a diminuição do desemprego. As indústrias motrizes do crescimento são a de componentes electrónicos, construção naval, refinação de petróleo e a têxtil.

A partir de 1973, com a economia a funcionar em “pleno emprego”, já não fazia sentido continuar a apostar em indústrias de exportação trabalho-intensivas, até porque a subida dos salários reais não era de molde a propiciar a competição nesta base com outros países asiáticos. Assim, focalizam-se os incentivos ao investimento (novamente através de isenções sobre os impostos) em sectores tecnologicamente avançados exigindo mão-de-obra altamente qualificada: electrónica, informática, maquinaria, farmacêutica. Cria-se centros técnicos para o aperfeiçoamento da mão-de-obra e estimula-se o ensino técnico nas escolas, universidades e institutos politécnicos. No período 1961-1985, a mão-de-obra foi responsável por quase 1/4 do crescimento anual da economia (que cresceu, em média, 8% ao ano) . Os outros sectores da economia não são, apesar de tudo, descurados dado que o Estado investe fortemente na construção de infraestruturas (transportes e habitação).

Quadro 2.A.12: Crescimento da População, FT e Emprego (em %)

	População	FT	Emprego
1970	2,8	2,5	2,5
1980	1	4,2	5,2
1990	1,7	3,1	3,3
1993	2	1	1

Fonte: FMI. Singapore: A Case Study in Rapid Development. 1995.

A partir de 1985 (e depois de ultrapassar uma crise, com a taxa de crescimento a baixar de 8,3% em 1984 para -1,6% em 1985, causada pela subida deliberada dos salários e pela valorização da moeda) o governo aprofunda ainda mais a política de “*upgrading*” da tecnologia e dos recursos humanos. Os novos “vencedores” escolhidos pelo Estado são a indústria

aeroespacial, a indústria de computadores e biotecnologia. Por outro lado, Singapura tenta deliberadamente “empurrar” as indústrias trabalho-intensivas para os países vizinhos, tendo celebrado vários acordos com a Indonésia e a Malásia na base do “triângulo Johor-Batam-Singapura”.

FORMOSA

Em 1949, derrotados no combate com os comunistas, os nacionalistas liderados por Chiang Kai-Shek refugiaram-se na Formosa. Por essa altura a população desta ilha rondava apenas os 6 milhões de habitantes. Com os refugiados aumentou rapidamente para 8 milhões, atingindo, em 1980, cerca de 17.8 milhões e, em 1991, 20.4 milhões de habitantes .

Face a este crescimento acelerado da população, à pobreza em recursos naturais do território (somente cerca de 1/4 do solo é cultivável e as riquezas minerais são escassas) e ao atraso da indústria transformadora, as necessidades dos habitantes tiveram que ser satisfeitas através de importações provenientes, essencialmente, do Japão.

No entanto, dada a escassez de divisas e o crescimento desmesurado da inflação induzida, não era possível permitir uma dependência continuada das importações. Assim, a partir de 1950, a Formosa adopta uma política de ISI, recorrendo aos instrumentos costumeiros: quotas e tarifas aplicadas aos produtos importados (principalmente sobre os bens de consumo final) e taxas de câmbio múltiplas. Como principal motor da economia, nesta etapa, podemos identificar a indústria têxtil e as obras públicas, com o governo a promover a difusão da rede de energia eléctrica a todo o território.

Ao contrário do sucedido noutros países que seguiram a ISI, o sector agrícola não foi relegado para segundo plano, dada a necessidade de preservar a auto-suficiência alimentar perante a probabilidade de um conflito militar com a R.P. China⁴². Deste modo, levou-se a cabo uma reforma agrária

que destrói a ancilar classe proprietária e estabelece uma população de pequenos e médios proprietários agrícolas.

A ajuda e os empréstimos dos EUA foram igualmente importantes (representando 10% do PNB em 1951⁴³), principalmente na área militar, mas também na formação e na educação.

Como resultado da ISI, entre 1952 e 1960, o crescimento da produção industrial rondou os 13% ao ano.

A partir de **1958**, a ISI é substituída por uma política activa de promoção de exportações (delineada no “Programa em dezanove pontos para a reforma económica e financeira”). Os elementos configurantes desta nova política são os seguintes: (a) a taxa de câmbio é unificada e a moeda desvalorizada; (b) é abolida a generalidade das restrições sobre a importação de matérias-primas, produtos intermédios e equipamento destinados ao sector de exportação; (c) simplificação dos procedimentos administrativos e atribuição de incentivos fiscais, subsídios e condições de crédito favoráveis aos exportadores; (d) redução da protecção concedida aos produtores no mercado interno, designadamente através da abolição dos “preços administrativos”; (e) incentivos ao IDE no sector de exportação e (f) criação de zonas francas.

Como resultado desta política, o crescimento das exportações de produtos do sector industrial cresceu em média 25% ao ano, entre 1960 e 1970, e 30% ao ano entre 1970 e 1980⁴⁴. Este crescimento é suportado:

1º. Pela exploração da mão-de-obra com baixos salários, para o que contribuiu também: (a) a incorporação das mulheres nas fábricas, a partir de meados dos anos 60; (b) a forte repressão sobre os sindicatos efectuada ao abrigo das “provisões temporárias aplicáveis durante o período de mobilização para suprimir a rebelião comunista no continente” (em vigor até 1991) e (c) a forte subsidiação da educação e do sistema de saúde.

2º. Pelos conglomerados (em 1991, os cem maiores conglomerados representavam 40% da produção e 5% do emprego⁴⁵) que, inicialmente centrados no sector têxtil, químico e agro-alimentar, diversificaram a sua actividade para sectores voltados para a exportação como, por exemplo, o de componentes electrónicos e o de serviços financeiros.

À semelhança da Coreia do Sul, existem fortes ligações entre o partido do poder (o “*Kuomintang*”) e os conglomerados. Em 1991, O “*Kuomintang*” controlava o 7º maior grupo económico (constituído por 50 empresas privadas) responsável por cerca de 1% do P.N.B., enquanto a sua influência a nível das empresas públicas era também notável.

Quadro 2.A.13: Actividades principais dos 100 maiores grupos privados*

	1974	1980	1991
Têxteis	34	22	10
Químico	11	17	8
Agro-alimentar	13	12	7
Apar. eléctricos	7	17	14
Aço/Metalúrgia	7	12	9
Mat. Transporte	6	6	7
Comércio	2	3	7
Papel	2	3	4
Pesca	2	2	1
Madeira e deriv.	7	1	-
Cimento	2	5	7
Minas	1	1	-
Mecânica	2	2	1
Informát/Electron	-	-	7
Imobiliário	-	-	8
Seguros	-	-	4
Banca e serviços	1	3	10
Outras	11	6	6
Total	111	100	110

* Certos grupos têm mais que uma actividade principal

Fonte: Guiheux, Gilles. *Économie Internationale*, nº 61, 1^{er} trimestre 1995.

Os restantes conglomerados são controlados por “famílias” em sentido lato, isto é “indivíduos que partilham relações de lealdade e de solidariedade, quer mantenham ou não relações de parentesco”⁴⁶.

Os conglomerados, no entanto, nunca chegaram a atingir a importância alcançada, por exemplo, na Coreia do Sul. O sucesso da Formosa baseia-se mais numa acção combinada entre o sector público empresarial, os conglomerados e uma rede descentralizada de PME'S subcontractadas por empresas estrangeiras (maioritariamente norte-americanas e japonesas) e fornecedoras às grandes redes do comércio internacional (dirigidas pelas “Sogo-Soshas”).

A partir dos **anos 90**, a estratégia de crescimento da Formosa parece assentar em quatro vectores:

1º. Responder ao crescimento dos salários reais, procurando estabelecer um novo tipo de competição nos mercados internacionais, baseada desta feita em produtos tecnologicamente avançados⁴⁷, cuja produção implique o recurso a uma mão-de-obra altamente qualificada.

2º. Diversificar os mercados de exportação (tradicionalmente dependentes dos EUA), em direcção aos países da União Europeia e da ASEAN, ultrapassando a ausência de relações diplomáticas formais com a R.P. China e com a maior parte dos parceiros comerciais e a não participação na maioria das organizações internacionais.

3º. Procurar substituir Hong-Kong como principal centro financeiro da Ásia, aproveitando alguma instabilidade causada pelo retorno desta cidade-estado à soberania da R.P. China em 1997 (sublinhe-se que, em 1992, 15 novos bancos - representando um capital acumulado de EUA\$ 5,6 biliões - instalaram-se na Formosa) e coordenar o investimento externo no Sudeste asiático.

4º. Desenvolvimento das infraestruturas - O Plano de Desenvolvimento Nacional 1990-1995 prevê despesas na ordem dos EUA\$ 300 biliões nesta área).

HONG-KONG

A Grã-Bretanha apoderou-se da ilha de Hong-Kong na sequência da sua vitória na "Guerra do Ópio" em 1842. No entanto, os Novos Territórios apenas foram incluídos na sua soberania após um contrato de aluguer, cujo termo se verificará em 1997.

Numa primeira fase, até à II Grande Guerra, Hong-Kong (graças à sua posição geográfica privilegiada e ao porto de águas profundas) funcionou como entreposto para a distribuição de produtos importados pela China e para a distribuição dos produtos chineses em toda a Ásia.

Numa segunda fase, entre o final da II Grande Guerra e meados dos **anos 50**, Hong-Kong desenvolveu-se como um centro de indústria ligeira (plásticos, pequenos aparelhos eléctricos, têxteis, vestuário, calçado) aproveitando eficientemente a função de entreposto comercial para exportar as mercadorias produzidas localmente e para importar as matérias-primas e produtos intermédios necessários. Para o desenvolvimento da indústria neste período, em muito contribuíram a experiência, o trabalho e o capital investidos por milhares de trabalhadores, empresários e capitalistas que se instalaram no território escapando da China, depois de os comunistas alcançarem o poder.

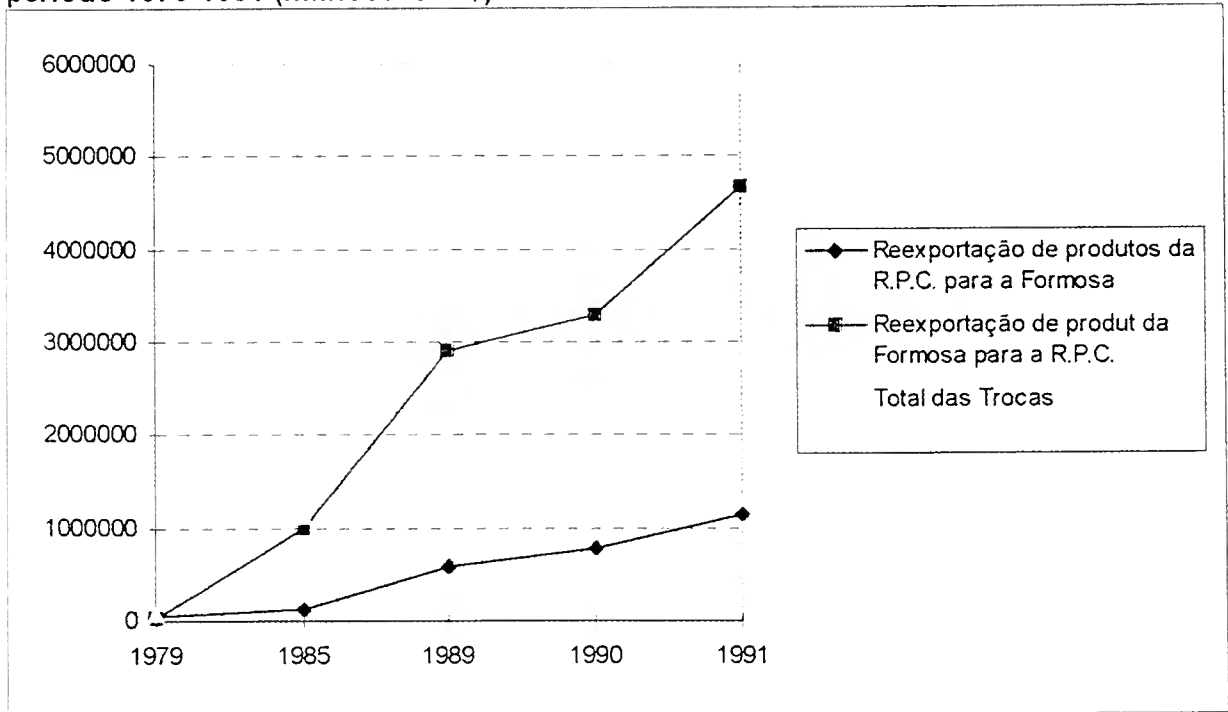
A partir de meados dos anos 50, verifica-se o crescimento da actividade bancária, alicerçada no crescimento da indústria e do comércio de importação-exportação. Actualmente Hong-Kong tornou-se no principal centro financeiro da Ásia.

Como explicar o sucesso desta pequena Cidade-Estado ?

Em primeiro lugar, pela política social seguida pela administração colonial. Com efeito, o programa do governo colonial incluía a oferta de habitação social a cerca de metade da população e sistemas de saúde, educação, transportes e alimentação fortemente subsidiados⁴⁸. Assim, foi possível evitar a eclosão de conflitos sociais prejudiciais ao processo de desenvolvimento (apesar de alguns distúrbios em meados dos anos 60) e simultaneamente favorecer o dinamismo das pequenas empresas familiares (que gozavam de uma margem de segurança apreciável, mesmo quando os resultados não correspondiam ao esperado) e das médias empresas que podiam continuar a recrutar trabalhadores graças à subsidiação indirecta dos salários⁴⁹.

Em segundo lugar, o baixo custo salarial da mão-de-obra, reflectindo-se em preços altamente competitivos dos produtos “*made in Hong-Kong*” permitiu o crescimento das exportações (canalizadas principalmente por pequenas empresas de importação-exportação) para os países industrializados e, em especial, para os EUA, catapultando o ritmo de crescimento da Economia.

Figura 2.A.1: Reexportações da RPC para a Formosa via Hong-Kong e vice-versa no período 1979-1991 (milhões EUA\$)



Fonte: Dados do Departamento de Censos e Estatística de Hong-Kong, publicados por Fukasaku et al. 1994. La “Longue Marche” de La Chine Vers Une Économie Ouverte. OCDE.

Em terceiro lugar, Hong-Kong funcionou desde sempre (evidenciando-se este papel aquando do bloqueio originado pela Guerra da Coreia) como uma porta para a China. Com efeito, a R.P. China é o destino de grande parte das exportações de Hong-Kong, enquanto grande parte dos produtos exportados por Hong-Kong para países terceiros, são de facto originalmente produzidos na R.P. China. Este papel de intermediário é particularmente relevante nos negócios com os países e territórios que não mantêm relações diplomáticas oficiais com a R.P. China (com destaque para a Formosa - vide figura 2.A.1).

Em quarto lugar, conforme já mencionámos, a R.P. China canalizou, primeiro involuntariamente (graças aos refugiados fugidos ao regime comunista) importantes recursos financeiros, materiais e humanos no território e mais recentemente de forma voluntária, utilizando a Bolsa de Hong-Kong e sucursais do Banco da China como forma de captar investimentos para a R.P. China, com destaque para a Zona Económica Especial de Shenzhen (vide quadros 2.A.14 e 2.A.15).

Quadro 2.A.14: Empresas da R.P. China Cotadas na Bolsa de Hong-Kong

EMPRESA	Data de Admissão	Valor de Emissão (HK\$)	Fundos Gerados (milhões de HK\$)
Tsingtao Brewery	07-15-93	2.80	889.3
Petroquímica de Xangai	07-26-93	31.58	2,654.4
Beiren Printing Machinery	08-06-1993	2.08	327.4
Estaleiros de Guangzhou	08-06-1993	2.08	208.0
Maanshan Iron&Steel	11-03-1993	2.27	3,933.8
Ferramentas de Kunming	12-07-1993	1.98	128.7
Fibra QuímicaYisheng	03/29/94	2.38	2,380.0
Tianjin Bohai Chemical	05-17-94	1.20	408.0
Dongfang Electrical	06-06-1994	2.83	481.1

Fonte: Institutional Investor. July 1994.

Em quinto lugar, Hong-Kong está crescentemente integrada na estrutura económica da região vizinha de Guangdong, que constitui a região mais dinâmica da R.P. China. Vários milhares de cantoneses cruzam a fronteira todos os dias para trabalhar em Hong-Kong. A integração monetária é também um facto. Dados do Banco de Hong-Kong indicam que cerca de 30% das notas emitidas em Hong-Kong entram em circulação na R.P. China.

Quadro 2.A.15: Origens do Investimento Estrangeiro na China em 1992

	Capital Investido	Percentagem
Hong-Kong e Macau	7,709.1	70
Japão	709.8	6.5
E.U.A.	511.1	4.6
Singapura	122.3	1.1
Alemanha	88.6	0.8
Outros	1,866.6	17.0
Total	11,007.5	100.0

Valores em milhões de dólares dos E.U.A

Fonte: International Financial Law Review.

Os novos desafios que se colocam a Hong-Kong prendem-se com a transferência da soberania para a R.P. China em 1 de Julho de 1997. A prioridade máxima é a fixação de todo o capital humano, financeiro e físico no território (perante ainda uma relativa incerteza sobre a política que o governo de Pequim pretende efectivamente aplicar em Hong-Kong) mantendo a função de principal centro financeiro da Ásia “vis-à-vis” a concorrência de Singapura (vide quadro 2.A.16) e o papel de porta para a China, face ao desafio de Xangai.

Quadro 2.A.16: Comparação da “Performance” Económica

	Hong-Kong	Singapura	Malásia	Tailândia	Formosa
PIB per capita (EUA\$)	19385	16691	3654	1840	11383
Poupança Interna Bruta (%PIB 1994)	30,2	47,3	34,6	37,1	27
Crescimento do PIB (1994)	5,6	10,2	8,9	8,4	6,4
Inflação (IPC 1994)	8,9	3,4	3,2	4,6	3,8
Reservas Moeda Estrangeira (bilhões \$EUA)	43	57,2	30,2	29,3	92,3
Dívida Externa (bilhões \$EUA)	0	0	50,8	55,6	0
"Sovereign Credit Rating" Moody's S&P	A3 A	Aa2 AA	A2 A+	A2 A	Aa3 AA+

Fonte: International Bond Investor. March 1995.

Em princípio, a R.P. China terá todo o interesse em aproveitar o papel de Hong-Kong como principal centro financeiro da Ásia e como importante centro comercial e industrial, seguindo a estratégia “um país, dois sistemas”. Contudo, subsistem certas dúvidas relacionadas primordialmente com as previsíveis lutas de poder para a sucessão de Deng Xiaoping.

De qualquer modo, os valores que deverão idealmente presidir na governação de Hong-Kong, após a transferência de soberania para a R.P. China, ficaram estabelecidos na Declaração Conjunta Sino-Britânica sobre Hong-Kong (sendo posteriormente reforçados pela Lei Básica da Região Administrativa Especial de Hong-Kong aprovada na Terceira Sessão do 7º Congresso Nacional Popular da R.P. China, em 4 de Abril de 1990):

1º. A partir de 1997, Hong-Kong assumirá o estatuto de Região Administrativa Especial da R.P. China, gozando de um elevado grau de autonomia (com poder executivo, legislativo e judicial independentes), excepto nas áreas dos negócios estrangeiros e da defesa.

2º. O governo da Região será composto por habitantes locais, sendo o seu chefe nomeado pelo governo central, após eleições ou “consultas” locais.

3º. Os sistemas social e económico e o estilo de vida de Hong-Kong não serão alterados e os direitos e liberdades fundamentais serão garantidos⁵⁰.

4º. O investimento externo será protegido e Hong-Kong permanecerá com o estatuto de porto franco e território alfandegário autónomo. O Governo Central não cobrará impostos em Hong-Kong.

5º. Hong-Kong continuará a desempenhar o papel de centro financeiro internacional, existindo liberdade de circulação do capital.

6º. A manutenção da ordem pública será responsabilidade do executivo de Hong-Kong.

B - O ESTADO DESENVOLVIMENTISTA E O PROCESSO DE INTEGRAÇÃO REGIONAL

O Estado Desenvolvimentista baseia-se principalmente em dois pilares ⁵¹ :

1º . A sua autonomia em relação às forças sociais - uma vez que a sua burocracia económica pode determinar as políticas económicas de longo prazo sem a influência determinante de interesses privados.

2º. A sua capacidade para implementar políticas económicas eficazmente - dado que o Estado pode exercer um vasto controlo sobre o comportamento do capital indígena e exógeno.

A actuação dos governos destes países tomou as seguintes orientações ⁵² :

1º. Após um período de crescimento extensivo, baseado na exploração de mão-de-obra a baixo custo, encorajar e dirigir as empresas a adoptar formas de produção intensivas sob o enfoque tecnológico, com custos de mão-de-obra acrescidos e com maior valor acrescentado.

O sucesso com que esta transição se efectua em Hong-Kong, na Malásia ou na Formosa, rebate a tese apresentada por Krugman, no seu artigo "*The Myth of Asia's Miracle*" ⁵³, segundo a qual o modelo de crescimento dos "tigres" se assemelha ao modelo seguido pelos países do "Pacto de Varsóvia" nos anos 50. Segundo este autor, em ambos os casos, o crescimento económico verificou-se porque existia um maior nível de investimento de capital e trabalho e não porque ocorresse qualquer aumento real de produtividade ("*A man with a bulldozer can dig a ditch faster than one with a shovel, but he is not more efficient; he just has more capital to work with*"). No entanto, Krugman esquece-se que, enquanto no modelo soviético o modelo de desenvolvimento adoptado é um dogma circunscrito por uma determinada concepção ideológica, o único dogma ideológico do "Estado Desenvolvimentista" é o "futuro radioso" proporcionado pelo crescimento

económico “*per se*”, pelo que esgotadas as possibilidades do modelo “extensivo”, não subsistem quaisquer restrições de matriz ideológica limitativas da transição para um modelo “intensivo” de crescimento económico.

2º. Adoptar legislação com o propósito de desencorajar investimentos domésticos especulativos a curto prazo e evitar a saída de capitais para o estrangeiro.

3º. Criar sectores industriais previamente inexistentes, através de empresas estatais ou pela concessão de crédito e garantias financeiras a empresas privadas.

4º. Investir massivamente na criação e aperfeiçoamento de novas tecnologias (normalmente através da criação de instituições de pesquisa e desenvolvimento e posterior transferência dessas instituições para o sector privado) e na formação de recursos humanos (vide quadros 2.B.1 e 2.B.2).

Quadro 2.B.1: Despesa Pública com a Educação (1985)

	<i>Despesa pública em educação como % do PNB</i>	<i>Despesa pública em educação básica como % do PNB</i>	<i>Despesa pública em educação superior como % do orçamento da educação alocado ao ensino superior</i>
Hong-Kong	2,8	1,9	25,1
Indonésia	2,3	2	9
Coreia do Sul	3	2,5	10,3
Malásia	7,9	5,9	14,6
Singapura	5	3,2	30,7
Tailândia	3,2	2,6	12

Fonte: World Bank. The East Asian Miracle. 1993.

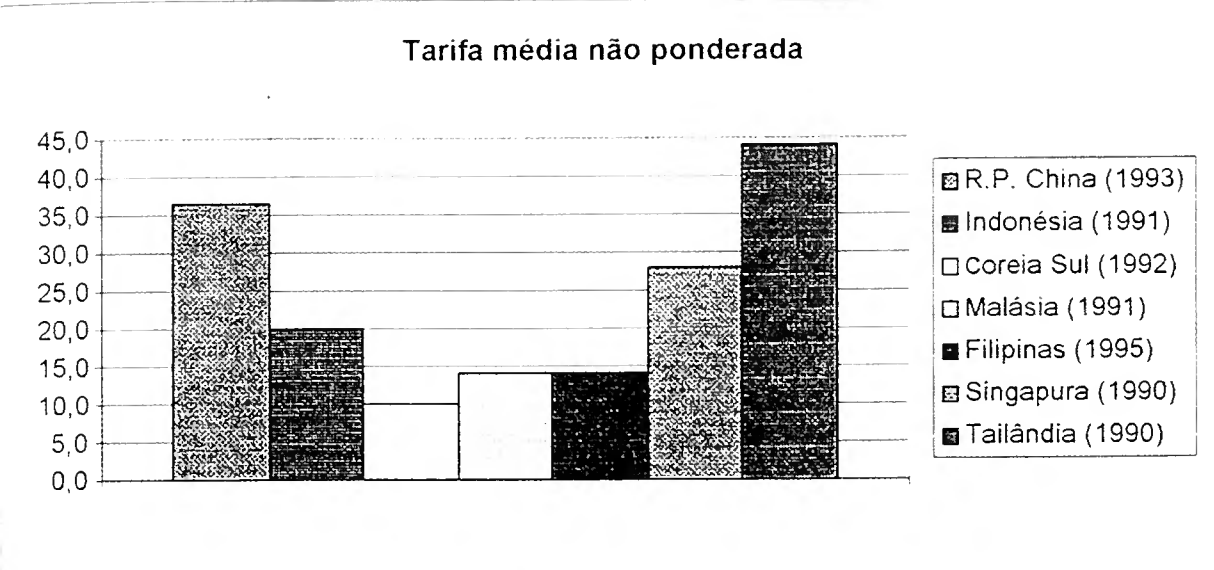
Quadro 2.B.2: Grau de Estudos da Força de Trabalho (em %)

	Universitário	Post-secundário	Secundário	Primário e menor
Singapura (1991)	7,0	15,0	30,0	47,0
Hong-Kong (1990)	6,0	34,0	23,0	37,0
Japão (1989)	19,0	61,0	20,0	0,0
Coreia do Sul (1989)	13,0	37,0	20,0	30,0
Malásia (1989)	5,0	0,0	48,0	47,0
Formosa (1987)	6,0	34,0	19,0	30,0
Tailândia (1988)	3,3	4,4	7,9	83,8
EUA (1989)	26,0	20,0	40,0	14,0

Fonte: Dados do FMI e do Banco Mundial.

5º. Protecção do mercado interno, quer a nível geral (vide figura 2.B.1) quer em sectores específicos da economia.

Figura 2.B.1: Tarifa média não ponderada em certos países da Ásia-Pacífico (em %)



Fonte: Diversos

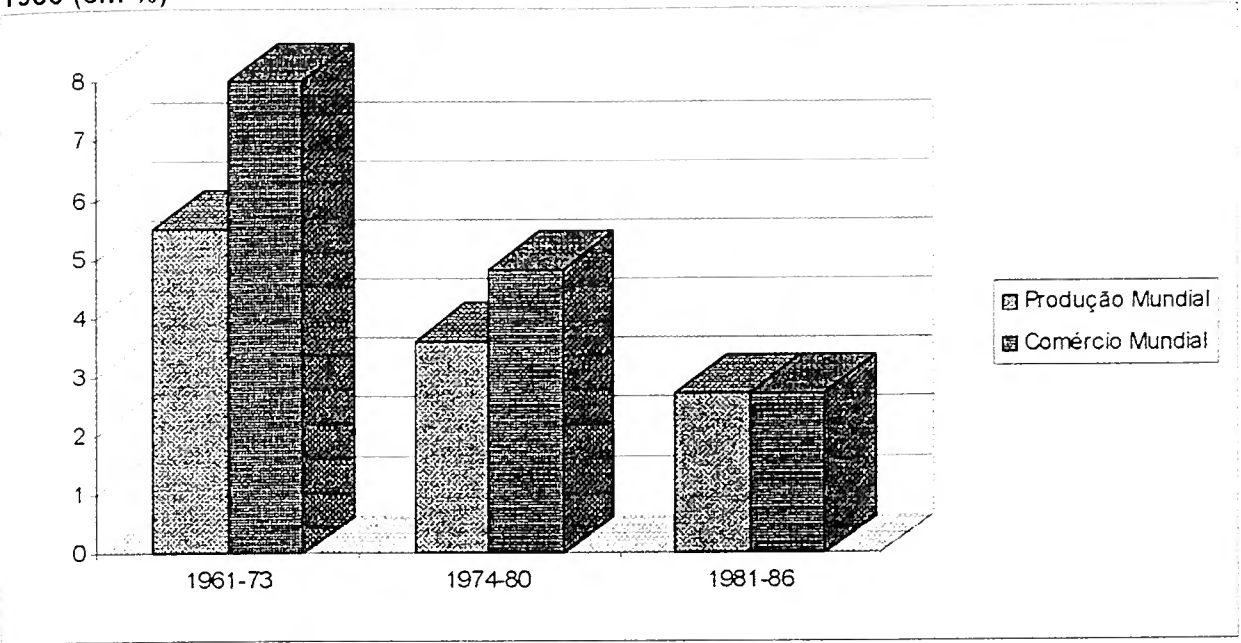
6º. Pesquisa constante de novas oportunidades para exportação nos mercados internacionais (vide quadro 2.B.3) e concessão de apoio às empresas preparadas para responder a novos tipos de procura nesses mercados, beneficiando também de um contexto em que o comércio internacional crescia muito mais que a produção mundial (vide figura 2.B.2).

Quadro 2.B.3: % das export. dos países da Ásia-Pacífico nas export. mundiais.

	1965	1980	1990
Total das Exportações			
Japão	5	7	9
Tigres (Coreia, H-K, Singapura e Formosa)	1,5	3,8	6,7
NEI (Tailândia, Malásia e Indonésia)	1,5	2,2	2,4
Exportações de Produtos Fabricados			
Japão	7,8	11,6	11,8
Tigres(Coreia, H-K, Singapura e Formosa)	1,5	5,3	7,9
NEI (Tailândia, Malásia e Indonésia)	0,1	0,4	0,5

Fonte: World Bank. The East Asian Miracle.1993

Figura 2.B.2: Crescimento da Produção Mundial e do Comércio Mundial entre 1961-1986 (em %)



Fonte: Centro das Nações Unidas Sobre as Sociedades Transnacionais

7º. Recurso a controlos sobre os preços de forma a evitar a exploração oportunista do mercado doméstico em situações de quase monopólio (principalmente a nível da oferta de produtos básicos).

8º. Criação de um extensivo programa de habitação pública (especialmente em Hong-Kong e Singapura) que serviu como forma indirecta de se subsidiarem os salários e legitimar a autocracia dominante, enquanto se mantinha igualmente uma reduzida carga fiscal sobre as famílias e sobre as empresas.

9º. As empresas beneficiárias de créditos públicos foram supervisionadas de forma a evitar usos não produtivos ou especulativos do crédito concedido (com excepção da Indonésia e, a um menor nível, da Coreia e Filipinas).

Como constatamos, o modelo de industrialização orientada para o sector de exportação, ao permitir ritmos de crescimento económico mais elevados, legitima o aparelho governativo concedendo-lhe oportunidades para distribuir os benefícios entre os agentes económicos locais e para apaziguar socialmente a população mediante uma forte política social, a nível de subsidiação da alimentação, da habitação e da educação.

Primeiramente vocacionadas para os mercados norte-americano, europeu e japonês, as exportações dos países do Sudeste asiático, encontram, principalmente a partir dos anos 70, restrições à entrada nestes mercados. Estas restrições são causadas: (a) pela recessão derivada dos “choques petrolíferos”; (b) pelas imposições subjacentes ao estabelecimento de quotas (por exemplo, sobre os têxteis) e outras protecções aduaneiras; (c) finalmente, a própria subida dos salários reais, não permite a concorrência, com base nos preços baixos, com os novos competidores quer do Leste da Europa quer de outros países asiáticos como a China, o Vietnam e o Laos.

Por outro lado, à medida que o nível dos rendimentos aumenta, crescem também as trocas comerciais entre os “tigres asiáticos”, mesmo relativamente a produtos como aparelhos de vídeo, tv’s e electrodomésticos.

As economias asiáticas mais desenvolvidas, como Singapura e a Coreia do Sul vão deslocalizando as produções cuja competitividade se baseia em baixos custos de mão-de-obra para países vizinhos mais atrasados, como a Tailândia ou as Filipinas (“efeito dominó”).

O papel do IDE e da Ajuda japonesa, e também das “Sogo-Sosha” (que coordenam o escoamento de uma parte significativa da produção dos “tigres” para os mercados internacionais) surge como um terceiro factor agregador das economias da região (como veremos no próximo capítulo).

Por fim, alguns dos interesses económicos e estratégicos comuns aos países da região começam a tomar forma em organizações como a APEC ou a ASEAN, perante a potencial ameaça de um “encerramento” ainda maior dos mercados europeu e norte-americano, dado o aprofundamento de experiências integracionistas a nível da UE e da NAFTA.

Assim, o processo de integração regional na Ásia Pacífico, surge como consequência do modelo de crescimento adoptado pelo “Estado

Desenvolvimentista”. Este (ou, talvez mais precisamente, os agentes económicos privados que agem em seu intermédio) ao ver a sua capacidade de exportação ameaçada pelas restrições no mercado europeu e norte-americano, e por conseguinte o ritmo de crescimento económico potencialmente diminuído, vê-se afectado na sua “legitimidade redistributiva” através da qual se perpetua o aparelho do poder. Deste modo, a agregação das economias da região surge não só como uma oportunidade para a extensão da capacidade do modelo de industrialização orientado para a exportação como também como contrapeso à potencial ameaça de “encerramento” dos mercados da UE e da NAFTA.

NOTAS

- ¹ Sikorsky (Sikorsky, Trevor M. "Limits to Financial Liberalization: The Experiences of Indonesia and the Philippines", in *Savings and Development Quarterly Review*, Nº4, 1994, XVIII) indica os seguintes motivos para o excesso de acumulação de reservas pelos bancos: (a) práticas bancárias deficientes (encorajadas pelo monopólio dos bancos estatais em determinados negócios) tornaram os bancos relutantes em emprestar a PME'S e a pequenos clientes menos lucrativos; (b) a selecção de projectos sujeita-se a uma forte componente política, para além dos critérios técnicos; (c) corrupção generalizada de banqueiros e bancários, que poderá ter diminuído a apetência do sector privado em recorrer ao crédito.
- ² Far Eastern Economic Review, May 18, 1995 (p. 56).
- ³ Euroweek. Indonesia in the Capital Markets. April 1995. Euromoney Publications, Nestor House, London.
- ⁴ Martin, Will and Warr, Peter. 1993. "Explaining the Relative Decline of Agriculture: A Supply-side Analysis for Indonesia", in *The World Bank Economic Review*, Vol. 7, Nº 3. 1993.
- ⁵ Walle, Dominique van de. 1994. "The Distribution of Subsidies Trough Public Health Services in Indonesia, 1978-87.", in *The World Bank Economic Review*, Vol 8, Nº 2. 1994.
- ⁶ Quintaneiro, Luís. 1994. "As Economias Emergentes do Sudeste Asiático", in *Seminário Sobre As Economias da Ásia Oriental Na transição do Século*. Organizado por CESA-ISEG-UTL.
- ⁷ Robinson, David; Byeon, Yangho et al. 1991. Thailand: Adjusting to Success Currente Policy Issues. IMF, Washington D.C., August 1991.
- ⁸ Bruneau, Michel et Poupon, Christine. 1990. "Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande: Une Croissance Tirée par l'Agriculture d'Exportation", in *Problèmes Économiques*, Nº 2.215, 6 Mars 1991.
- ⁹ Almeida Serra (Serra, António M. de Almeida. 1994. "Os Processos de Desenvolvimento dos "Velhos" Novos Países Industrializados", in *Seminário Sobre as Economias da Ásia Oriental na Transição do Século*. Organizado por CESA-ISEG-UTL) explica a implementação da ISI devido "(...) Às circunstâncias internas - tornava-se necessário construir a economia nacional de forma a que ela pudesse não só satisfazer a procura interna como também assegurar um suporte substantivo na luta ideológica, política e *last but not least*, militar contra o "inimigo" comunista - e à omnipresença destas concepções teóricas (..)".
- ¹⁰ Sublinhe-se que a taxa de desemprego na Coreia rondou apenas os 4% na década de 1970.
- ¹¹ Koom, Hagen and Kim, Eun Mee. Op cit.
- ¹² Linneman, Hans; Dijck, Pitou Van. 1987. "The Case of South Korea", in *Export-Oriented Strategies in Developing Countries*. Council for Asian Manpower Studies, Manila.
- ¹³ O que levou inclusivamente ao despontar do movimento "*Minjung*" (movimento das "massas") que contestava o poder dos "*chaebol*", o autoritarismo do governo e a influência do capital estrangeiro, mas que na prática resultou apenas numa "operação cosmética" do regime. Mais recentemente, o ex-Presidente Roh Tae-Woo foi detido no final de 1995, após confessar ter recebido cerca de 98 milhões de contos de "donativos" dos *chaebol*. Vários empresários, ligados a grupos como a "Hyundai" ou o "Hanbo Group", reconheceram praticar usualmente este tipo de "donativos".

¹⁴ Vide The Fortune Global 500. 1995.

¹⁵ Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "O fim do modelo "condensado" coreano", in jornal "Expresso", 25 de Março de 1995.

¹⁶ Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "A difícil reespecialização", in jornal "Expresso", 25 de Março de 1995.

¹⁷ Mytelka, Lynn Krieger.1995. "L'industrie du textile et de l'habillement: le modele coréen en difficulté", in Économie Internationale, nº 61, 1^{er} trimestre 1995.

¹⁸ **Quadro 2.N.1: Taxas de Crescimento dos Salários, Produtividade do Trabalho e Custo Unitário do Trabalho**

	1987	1988	1989	1990	1991
Taxa de Crescimento %					
Salários					
Todos os Sectores	10.1	15.5	21.1	18.8	17.5
Indústria	11.6	19.6	25.1	20.2	16.9
Produtiv do Trabalho					
Todos os Sectores	11.7	11.9	6.9	13.8	11.6
Indústria	12.4	12.3	6.9	14.3	11.9
Custo unit trabalho					
Todos os Sectores	-1.4	3.2	13.3	4.4	5.3
Indústria	-0.7	6.5	17.1	5.1	4.5

Fonte: Banco Mundial. Report Nº10733-KO (Korea - Country Economic Memorandum).

¹⁹ Fields, Gary S. 1994. "Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong-Kong, the Republic of Korea, Singapore, and Taiwan, China", in The World Bank Economic Review, Vol. 8, Nº 3.

²⁰ Problema comum a outros sectores de actividade: *"In fact, it seems that Korean firms have not been fast enough in upgrading quality and moving towards more sophisticated items. For example, Hyundai automobiles was very successful with a model which requires lower-end technical sophistication, but subsequently it has been struggling with a model which commands medium-level sophistication. The situation is similar for consumer electronics such as VCRs."* Report Nº10733-KO (Korea -Country Economic Memorandum), de 30/09/1992 (Document of the World Bank - For Official Use Only).

²¹ Mytelka, Lynn Krieger. Op cit.

²² A Samsung decidiu reestruturar-se, anunciando fusões e vendas de diversas filiais, de forma a reduzir a dimensão do grupo de 50 para 24 companhias, focando-se apenas em 4 áreas principais: electrónica, química, financeira e engenharia (Far Eastern Economic Review, Dec. 29, 1994 & Jan. 5, 1995). Por sua vez, "a Hyunday quer passar de 50 (unidades de negócio) para 23, a Lucky-Goldstar de 48 para 20 e a Daewoo de 22 para 14" (Rodrigues, Jorge Nascimento. "A difícil reespecialização" in jornal "Expresso", 25 de Março de 1995). É de notar ainda, que esta tendência contou com a orientação do Estado que, em 1991, instruiu os "*chaebol*" no sentido de escolherem três negócios principais, em relação aos quais não se aplicariam os limites de financiamento a atribuir à totalidade do grupo.

Foi também aprovado o "Fair Trade Act" (com implementação total a partir de Abril de 1996), que proíbe cada companhia de manter, com as empresas "irmãs", dívidas superiores a 200% do valor do seu imobilizado e uma outra lei obrigando os "*chaebol*" a apresentarem balanços consolidados.

²³ O seguinte exemplo é elucidativo. A Daewoo comprou no início de 1994, a divisão de investigação da International Automotive Design, em Inglaterra, criando com base nesta divisão, um centro de *design* e desenvolvimento de automóveis e componentes para automóveis. Em meados de 1994, abre um centro de pesquisa em tv e um centro de *design*

de produtos electrónicos, em França. No final do mesmo ano, inaugura na Alemanha um centro técnico destinado ao aperfeiçoamento da engenharia, estudos de mercado, tratamento de informação estratégica e desenvolvimento de novos produtos. Em 1995 é criado o centro de investigação em vídeo, na República da Irlanda. Também em 1995, ou 1996, deve ser lançado o Instituto de Ciência e Tecnologia em Moscovo, com o objectivo de aproveitar a investigação russa no domínio dos satélites e da tecnologia de defesa. Realce-se que a Daewoo dispõe igualmente de um centro de *design* em Tóquio e de um centro de investigação em construção naval nos EUA.

²⁴ Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "Um ramalhete de deslocalizações", in jornal "Expresso", 18 de Março de 1995.

²⁵ Por exemplo: revisão do "Acto Geral Bancário" (1982), privatização de uma série de bancos (1983), liberalização de taxas de juro para determinado tipo de empréstimos (1988), publicação da "Lei Sobre as Fusões das Instituições Financeiras" (1990). International Financial Law Review, Special Supplement, September 1993.

²⁶ O Relatório Nº11373-KO (Korea - Financial Sector Study) de 15/06/93 (Document of the World Bank - For Official Use Only), preparado por uma missão do Banco Mundial enviada à Coreia em 1992, ilustra convenientemente as reformas em curso e propõe medidas adicionais para completar estas reformas.

²⁷ Lubeck, Paul M. 1992. "Malaysian Industrialization, Ethnic Divisions, and the NIC Model", in States and Development in the Asian Pacific Rim.

²⁸ A população da Malásia é composta por várias etnias, entre as quais se destacam a "bumiputra" (nativa), a chinesa (maioritariamente "*han*") e a indiana (estas últimas tradicionalmente detentoras do poder económico). As tensões eram frequentes e têm raízes na divisão étnica do trabalho determinada pela política colonial britânica : "*The Chinese organized labor and capital to export tin and dominated the intermediary trade between colonial merchant houses and consumers in the interior, the Indians were recruited to work on rubber plantations; and the Malay peasants were encouraged to produce padi rice for local consumption and prevented from planting rubber, a more lucrative crop...*" (Lubeck, Paul M. 1992. Op cit).

²⁹ Realce-se a importância do investimento japonês e da diáspora chinesa que, beneficiando de ligações étnicas, culturais e familiares, canalizou capital da Formosa, de Singapura e de Hong-Kong. A Formosa contribui com 36% do investimento externo, em 1990 e 22% em 1991; o Japão com 20% do investimento em 92 (Euromoney Supplement, August 92).

³⁰ Linneman, Hans; Dijck, Pitou Van. 1987. "The Case of Malaysia". Op cit.

³¹ **Quadro 2.N.2: Percentagem do PIB Por Sectores**

Percentagem do PIB	1980	1985	1993
Agricultura	21.9	20.8	15.7
Indústria	37.8	36.7	44
Serviços	40.3	42.6	40.3

Fonte: Diversos

³² Medidas esperadas num sector caracterizado por: (a) má gestão dos activos; (b) dificuldades em recuperar da recessão de 1985/86 e (c) técnicas de gestão deficientes, nomeadamente quanto a sistemas de supervisão e controlo. (Ismail, Abdul Ghafar and Smith, Peter. 1994. "Financial Deregulation in Malaysian Banking", in Savings and Development, Nº4).

³³ International Herald Tribune, Friday, May 12, 1995.

³⁴ Sime Darby, Guthrie, Genting, Multipurpose Holdings, Tanjong, Renong, Land and General.

³⁵ Os conglomerados malaio mantêm estreitas ligações com o partido no poder desde a Independência, a UMNO (*United Malays National Organisation*). O *sui generis* sistema político malaio assenta no controlo dos *media* pela UMNO (que também proíbe qualquer manifestação pública durante os 9 dias da “campanha eleitoral”). Se, por hipótese, um partido da oposição vence as eleições regionais, é aplicada uma cláusula constitucional de “emergência” que permite derrubar esse partido e prender os seus dirigentes e apoiantes (o que aconteceu duas vezes nos últimos 30 anos). Após as eleições, a UMNO distribui alguns mandatos políticos pela MCA (*Malaysian Chinese Association*) e pelo MIC (*Malaysian Indian Congress*).

³⁶ O “*Housing Development Board*” é criado em 1960, tendo como objectivo construir 51000 apartamentos entre 1961 e 1964, o que é conseguido implicando também um efeito de “arrastamento” positivo sobre a criação de emprego no sector da construção. A partir de 1964, o “*Housing Development Board*” comercializa apartamentos a preços baixos para as camadas mais desfavorecidas. No final dos anos 70% da população detém habitação própria. No final dos anos 80, essa percentagem sobe para 80% (Muller, A. L. 1995. “La politique industrielle de Singapour”, in *Problèmes économiques*, nº2.419, 12 Avril 1995).

³⁷ Entre 1960 e 1963, o número de crianças escolarizadas aumenta de 290000 para 430000.

³⁸ A população de Singapura não ultrapassava na altura os 2 milhões de habitantes.

³⁹ Muller, A. L. Op cit.

⁴⁰ Os salários em Singapura eram ligeiramente superiores aos dos países vizinhos mas, a partir de 1968, o governo procura corrigir esta situação: o horário normal de trabalho sobe de 39 para 44 horas, os feriados anuais diminuem de 15 para 11, e as férias pagas são drasticamente reduzidas.

⁴¹ A taxa sobre o lucro das empresas exportadoras é reduzida de 40% para 4%, num período que se pode alongar por 15 anos. As indústrias que exportem pelo menos 20% da sua produção, podem beneficiar de uma isenção de 90% sobre os lucros de exportação durante cinco anos.

⁴² Realce-se que tanto o sector agrícola como o desenvolvimento de infraestruturas já haviam sofrido fortes melhorias no decurso do período de colonização japonesa da ilha (1895-1945) com a introdução de fertilizantes químicos, difusão do sistema de irrigação e da distribuição de energia eléctrica, etc.

⁴³ Serra, A.M. de Almeida. “As estratégias de desenvolvimento dos “velhos” NICs”. 1994. Op. cit.

⁴⁴ Linneman, Hans and Dijck, Pitou Van. “The Case of Taiwan”. 1987. Op. cit.

⁴⁵ Guiheux, Gilles. “Les conglomerats taiwanais”, in *Économie Internationale*, nº 61, 1^{er} trimestre 1995.

⁴⁶ Idem.

47 **Quadro 2.N.3: Produção de Computadores e Acessórios na Formosa**

	Valor unitário doméstico (EUAS)	Produção total (milhões unidades)	Quota de mercado mundial
"Notebooks"	1291	1.3	22
"Desktops"	501	2.3	8
"Scanners"	271	1.0	55
Monitores	244	17.5	51
"Mother boards"	99	12.3	83
Teclados	15	18.8	49
Ratos	7	22.1	80

Fonte: Lamberton, Don. The Information Revolution in the Asian-Pacific Region. Asian Pacific Economic literature, Vol. 8, Nº2, November 1994.

No entanto alguns críticos (vide Smith, Heather. Industry Policy in East Asian. Asian-Pacific Economic Literature) consideram que se continua a subsidiar excessivamente sectores com vantagens comparativas declinantes, como por exemplo os têxteis.

48 Entre 1949 e 1980 o PIB foi multiplicado 13 vezes, enquanto as despesas sociais do governo foram multiplicadas 72 vezes. (Castells, Manuel. 1992. "Four Asian Tigers With a Dragon Head", in States and Development in the Asian Pacific Rim).

49 *"By shifting onto the government's shoulders the responsibility for the workers' well being, small businesses could concentrate on competitive pricing, shrinking and expanding their labor force according to the variations of demand"* (Idem).

50 Entre os quais, os direitos de livre expressão, de liberdade de imprensa, de reunião, de associação, de viagem, de movimento, de sigilo da correspondência, de greve, de livre escolha da profissão, de pesquisa académica, de crença religiosa, de propriedade privada e herança.

51 Koo, Hagen and Kim, Eun Mee. 1992. "The Developmental State and Capital Accumulation in South Korea", in States and Development in the Asian Pacific Rim (p. 121). Edited by Richard P. Appelbaum and Jeffrey Anderson, Sage Publications, 1992.

52 Henderson, Jeffrey and Appelbaum, Richard. 1992. "Situating the State in the East Asian Development Process" , in States and Development in the Asian Pacific Rim (p. 21). Edited by Richard P. Appelbaum and Jeffrey Anderson, Sage Publications, 1992.

53 Krugman, Paul. "The Myth of Asia's Miracle", in Foreign Affairs, Vol. 73, Nº6. November/December 1994.

III - INTEGRAÇÃO ECONÓMICA NA ÁSIA-PACÍFICO: REALIDADES E PERSPECTIVAS.

Conforme constatamos no capítulo anterior, a integração regional na zona Ásia-Pacífico surge como consequência do modelo de industrialização orientada para a exportação, característico do Estado “Desenvolvimentista”. No entanto, existem outros factores coadjuvantes. Neste capítulo iremos assim caracterizar o actual estado da integração regional na Ásia-Pacífico, definindo esses factores coadjuvantes (quer sob uma vertente económica, quer sob uma vertente político-institucional) e apontando algumas perspectivas para o futuro, tendo em conta o cenário actual e a luta pela hegemonia no Pacífico, travada entre os EUA, o Japão e a China.

A - O ESTADO ACTUAL DE INTEGRAÇÃO

A.1 - VERTENTE ECONÓMICA.

Qual o actual estado da integração sob o enfoque económico? Tentaremos responder a esta questão recorrendo a vários indicadores. No entanto, alertamos novamente para as reservas que se devem colocar face aos indicadores utilizados e que detalhamos anteriormente no capítulo I.C-Instrumentos de Análise.

Comecemos por recorrer aos indicadores referentes: (a) à parte do comércio intra-regional relativamente ao comércio total da região com o mundo; (b) à parte das exportações intra-regionais relativamente às exportações totais do grupo e (c) à parte das importações intra-regionais relativamente às importações totais do grupo¹.

Constata-se, com base nos dados dos quadros 3.A.1, 3.A.2 e 3.A.3, que a percentagem do comércio intra-regional, na Ásia-Pacífico, cresceu significativamente no período 1975-1992, atingindo mesmo 45%

(importações + exportações) em 1992. Movimento semelhante verificou-se na UE até 1990, enquanto entre os países da NAFTA o comércio intra-regional cresceu de 34,4% em 1975 para 43,3% em 1992.

Quadro 3.A.1: % das Import. Intra-regionais relativamente às Import. Totais do Grupo

		De: Ásia-Pacífico	NAFTA	UE12	Outros	Mundo
Ásia-Pacífico	1975	28.7	22.1	9.9	39.2	100
	1980	32.8	20.3	9.2	37.7	100
	1985	39.5	20.5	10.1	29.9	100
	1990	43.1	20.6	13.6	22.8	100
	1992	48.0	18.7	12.3	20.9	100
NAFTA	1975	17.3	35.1	16.6	31.0	100
	1980	20.5	32.0	14.2	33.3	100
	1985	30.5	33.7	17.9	17.8	100
	1990	31.3	33.3	17.0	18.4	100
	1992	32.7	35.2	15.8	16.3	100
UE12	1975	4.3	10.3	50.2	35.2	100
	1980	5.6	10.1	49.4	35.0	100
	1985	6.6	9.5	52.7	31.3	100
	1990	8.8	8.6	57.8	24.8	100
	1992	9.9	8.3	58.3	23.5	100

Fonte: Yoshida et al. Regional Economic Integration in East Asia.

Na base da elevada percentagem de comércio intra-regional na Ásia-Pacífico podemos encontrar algumas raízes históricas e outros factores mais fortemente estruturantes. Historicamente, as raízes da integração económica relacionam-se principalmente com o factor coercivo do imperialismo europeu e posteriormente do imperialismo japonês.

Quadro 3.A.2: % das Export. Intra-regionais como Parte das Export. Totais do Grupo

		Para: Ásia-Pacífico	NAFTA	UE12	Outros	Mundo
Ásia Pacífico	1975	32.5	23.0	13.3	31.1	100
	1980	34.5	24.3	14.5	26.7	100
	1985	33.9	35.7	11.4	19.1	100
	1990	39.6	29.0	16.5	14.9	100
	1992	42.3	26.8	16.1	14.8	100
NAFTA	1975	14.1	34.4	20.9	30.5	100
	1980	17.2	33.6	24.9	24.3	100
	1985	17.4	43.9	17.8	20.9	100
	1990	21.8	41.4	20.4	16.4	100
	1992	21.1	43.3	18.5	17.1	100
UE12	1975	3.2	7.1	52.3	37.5	100
	1980	3.3	6.8	55.7	34.2	100
	1985	4.4	11.6	54.4	29.7	100
	1990	5.7	8.3	60.6	25.5	100
	1992	5.9	7.8	61.4	24.9	100

Fonte: Yoshida et al. Regional Economic Integration in East Asia.

Com o triunfo do Reino Unido na “Guerra do Ópio”, a China foi forçada a celebrar o Tratado de Pequim, pelo qual pagou uma avultada indemnização aos vencedores, cedeu a soberania de Hong-Kong, abriu os seus portos mais importantes (Fu-Tchu, Amoy, Ningepó e Chungi) aos comerciantes ingleses (e mais tarde aos franceses, americanos, portugueses, russos, holandeses e outros europeus) e reduziu as taxas aduaneiras para uma média de 5%. Assim, os grandes portos das colónias europeias da Ásia (Hong-Kong, Manila, Xangai e Singapura), serviram não só para manter os fluxos comerciais em direcção às metrópoles, como também para coordenar o comércio numa região que se estendia da Índia até ao Japão.

Quadro 3.A.3: % Com. Intra-regional (Export + Import) Relativamente ao Com. Total da Região

		Ásia-Pacífico	NAFTA	UE12	Outros	Mundo
Ásia-Pacífico	1975	30.6	22.6	11.5	35.3	100
	1980	33.6	22.2	11.8	32.4	100
	1985	36.5	28.6	10.8	24.1	100
	1990	41.3	25.0	15.1	18.7	100
	1992	45.0	22.9	14.3	17.8	100
NAFTA	1975	15.7	34.8	18.8	30.8	100
	1980	18.9	32.8	19.2	29.0	100
	1985	25.0	38.0	17.9	19.1	100
	1990	27.0	36.9	18.6	17.5	100
	1992	27.4	38.9	17.0	16.7	100
UE12	1975	3.7	8.7	51.2	36.3	100
	1980	4.5	8.5	52.4	34.6	100
	1985	5.5	10.5	53.3	30.7	100
	1990	7.3	8.4	59.2	25.1	100
	1992	8.0	8.0	59.8	24.2	100

Fonte: Yoshida et al. Regional Economic Integration in East Asia.

Em 1895, após uma vitória militar sobre a China, a esfera de influência do Japão alarga-se à Formosa, à Coreia e à Manchúria. Os laços do Japão com estas colónias e com a província chinesa do Kwantung estreitaram-se fortemente no período entre as duas guerras mundiais. A percentagem destas colónias e da China no total do comércio japonês cresceu de 28% em 1910, para 36% em 1928 e em 1938 era já de 53%. Esta “integração coerciva” desfez-se com o colapso do Japão na II Grande Guerra e durante os anos 50 a percentagem do comércio do Japão com o resto da Ásia diminuiu. No princípio dos anos 60, com o levantamento progressivo de restrições comerciais discriminatórias contra o Japão, cresce novamente.

Um outro factor histórico, relaciona-se com o papel de entreposto comercial de Hong-Kong (vide página 57 e seguintes), que serve como porta para a China, e que contribuiu para fazer das NEI e dos “Tigres”, o maior mercado de exportação da R.P. China (vide quadro 3.A.4).

Quadro 3.A.4: Destino das exportações da R.P. China entre 1970 e 1990 (em %).

R.P. CHINA	JAPÃO	Resto da Ásia-Pacífico	NAFTA	Europa Ocidental	Resto do Mundo
1970	14	47	1	22	16
1980	22	31	6	15	26
1985	22	36	10	9	23
1990	14	46	12	11	17

Fonte: FMI

No entanto, o aumento do comércio intra-regional em percentagem não corresponde necessariamente a uma tendência para se criar um bloco regional fechado, até porque, considerando o *índice de intensidade do comércio intra-regional* proposto por Anderson e Norheim (vide página 19), verificamos que a intensidade do comércio diminui de facto na Ásia-Pacífico, entre 1970 (3,1) e 1990 (2,3) (vide quadro 3.A.5).

Quadro 3.A.5: Índices de intensidade do comércio intra-regional e extra-regional.

		ÁSIA-PACÍFICO	AUSTRALÁSIA	NAFTA	AM. LATINA	UE12	EFTA
Ásia-Pacífico	1970	3,1	1,6	1,8	0,6	0,4	0,3
	1980	2,6	2	1,7	0,6	0,4	0,3
	1990	2,3	1,6	1,6	0,5	0,4	0,3
Australásia	1970	3	5,6	1	0,2	0,7	0,1
	1980	2,8	7,8	0,9	0,2	0,5	0,1
	1990	2,6	7,5	0,7	0,4	0,4	0,3
NAFTA	1970	1,4	1,2	1,9	2,1	0,7	0,4
	1980	1,4	1,2	1,9	2,1	0,7	0,4
	1990	1,3	1,4	1,9	2,8	0,5	0,4
AM. Latina	1970	0,5	0,1	2,1	3	0,8	0,4
	1980	0,4	0,2	2,4	3,5	0,6	0,4
	1990	0,5	0,3	2,2	3,9	0,6	0,4
UE12	1970	0,3	0,9	0,6	0,7	1,4	1,6
	1980	0,2	0,6	0,4	0,5	1,5	1,6
	1990	0,3	0,6	0,4	0,5	1,5	1,6
EFTA	1970	0,3	0,5	0,5	0,6	1,4	2,5
	1980	0,3	0,6	0,4	0,5	1,5	2,3
	1990	0,4	0,6	0,5	0,4	1,5	2,1

Fonte: Young, Soogil. East Asia as a Regional Force for Globalism. Regional Integration and The Global Trading System. Harvester Wheatsheaf. 1993.



Estes valores são confirmados pela *medida de intensidade absoluta do comércio*, pela *medida relativa de intensidade do comércio* e pela *medida duplamente relativa de intensidade do comércio*, propostas por Petri (vide páginas 17 e 18 e quadro 3.A.6).

Quadro 3.A.6: Medidas absoluta, relativa e duplamente relativa do comércio intra-regional e extra-regional entre 1938 e 1990

	1938	1955	1969	1979	1985	1990
Medida Absoluta						
EUA e Canadá	0.030	0.067	0.069	0.042	0.064	0.053
Europa Ocidental	0.182	0.196	0.287	0.293	0.271	0.338
Ásia-Pacífico	0.100	0.022	0.029	0.042	0.064	0.079
Medida Relativa						
EUA e Canadá	0.227	0.334	0.379	0.287	0.330	0.313
Europa Ocidental	0.461	0.491	0.647	0.664	0.654	0.714
Ásia-Pacífico	0.671	0.313	0.293	0.332	0.363	0.407
Medida Duplamente Relativa						
EUA e Canadá	1.73	1.65	2.09	1.95	1.71	1.84
Europa Ocidental	1.16	1.23	1.46	1.51	1.58	1.5
Ásia-Pacífico	4.48	4.45	2.97	2.64	2.05	2.09

Fonte: Petri, Peter. *The East Asian Trading Bloc: An Analytical History. Regionalism and Rivalry*. NBER. Chicago Press.

As medidas constantes do quadro 3.A.6. indicam que a intensidade absoluta e relativa do comércio intra-regional na Ásia-Pacífico decresceu entre 1938 e 1969 (dado o colapso do império japonês), mas aumentou desde essa data até 1990. No entanto não se aproxima dos elevados valores atingidos em 1938, nem da intensidade registada pelo comércio na Europa Ocidental, embora ultrapasse ligeiramente a intensidade do comércio intra-regional registada na América do Norte. Por outro lado, considerando a medida duplamente relativa da intensidade do comércio (mais fiável, porque pondera a intensidade absoluta com a quota de exportação a nível mundial do país exportador e com a quota de importação a nível mundial do país importador), verifica-se que esta diminui entre 1955 e 1985, registando em 1990 apenas uma ligeira melhoria.

Como vimos, existe uma forte integração entre as economias da Ásia-Pacífico, apesar de este grupo de países continuar fortemente orientado para o comércio com o exterior (o que se define nalguma literatura por “regionalismo aberto”). Para além dos elementos históricos anteriormente

mencionados, podemos encontrar na base desta integração vários factores estruturantes: o elevado crescimento económico dos países da região, o efeito “dominó”, o IDE e a ajuda japonesa, o papel da diáspora chinesa, os vastos investimentos na área de transportes, telecomunicações e transferência de tecnologia e uma nova divisão internacional do trabalho.

1º. O maior crescimento económico da Ásia-Pacífico, relativamente a outras regiões do globo (vide quadro 3.A.7), faz com que as trocas intra-regionais cresçam também a um ritmo superior, relativamente, por exemplo, à UE12 e à NAFTA.

Quadro 3.A.7: Taxas de Crescimento Real do PNB na Ásia, nos EUA e no Resto do Mundo*

	1970-79	1980-89	1990-93
Coreia do Sul	7.7	9.6	6.9
Formosa	9.7	8.0	6.1
Hong-Kong	9.3	6.7	6.1
Singapura	9.1	7.1	4.4
Indonésia	8.0	5.5	7.4
Malásia	7.8	5.9	6.9
Filipinas	6.3	1.8	8.8
Tailândia	6.8	7.7	1.1
R.P. China	5.8	8.9	8.3
Japão	4.7	4.2	2.7
EUA	2.8	2.6	1.4
Mundo	3.6	2.8	n.d.

* No caso de Hong-kong e dos E.U.A. trata-se do PIB

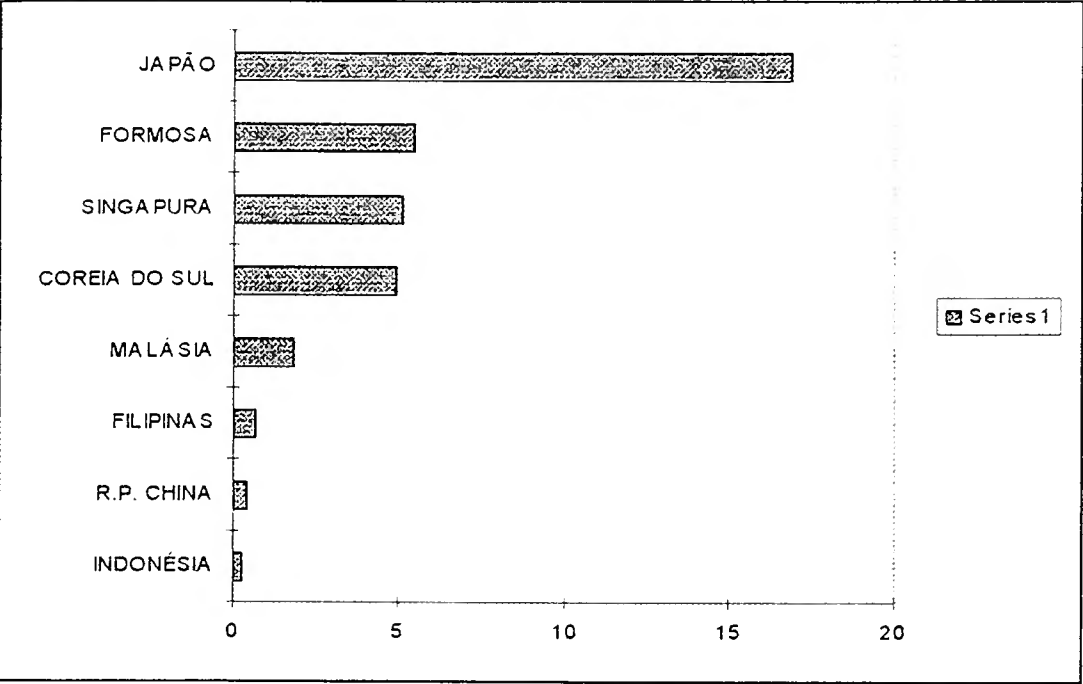
Fonte:Luís Quintaneiro: “As Economias Emergentes do Sueste Asiático”.

2º. O efeito “dominó” (vide página 21) - e também o efeito “*endaka*” no caso do Japão (vide página 22) através do qual os países mais desenvolvidos na Ásia-Pacífico, focam a sua estratégia de crescimento em indústrias requerendo alta tecnologia e mão-de-obra muito qualificada, deslocalizando as produções cuja competitividade depende de salários baixos para os países mais atrasados (vide figura 3.A.1).

Johnson² detalha esta lógica: A NEC Corporation começou a fabricar aparelhos de telefone na Tailândia, destinando-se a produção aos EUA e Japão. Este tipo de investimento justifica-se a três níveis: (a) o salário horário na Tailândia é menor relativamente ao Japão, Coreia do Sul, Formosa, Hong-Kong e Singapura; (b) as importações de telefones da

Tailândia reduzem o *superavit* japonês da balança comercial, ainda que os telefones hajam sido produzidos por uma empresa japonesa e para uso no Japão e (c) as exportações da NEC, a partir da Tailândia, para os EUA, não são incluídas nas estatísticas das importações dos EUA de produtos japoneses.

Figura 3.A.1: Custos Salariais em Dólares dos EUA Por Hora de Trabalho em 1993



Fonte: Dados da Morgan Stanley publicados na Problèmes Économiques N° 2.431, 5 Juillet 1995.

3º. Como terceiro factor estruturante, surge o IDE e a Ajuda Japonesa. Como se pode constatar no quadro 3.A.8, o IDE japonês assumiu valores elevados em toda a região e, particularmente, nos países da ASEAN (onde apenas no caso das Filipinas, o IDE dos EUA suplantou o investimento nipónico).

Quadro 3.A.8: IDE em Países Seleccionados entre 1951 e 1990 (EUA\$ milhões)

	1951-70	1971-76	1977-1982	1951-1982	1951-1990	1951-1982 (%)
Formosa	85	141	253	479	2731	0,9
Coreia do Sul	32	657	623	1312	4138	2,4
Singapura	33	268	1082	1383	6554	2,6
Hong-Kong	29	418	1378	1825	9849	3,4
Malásia	50	303	411	764	3231	1,4
Indonésia	242	2467	4559	7268	11547	13,7
Tailândia	91	137	293	521	4422	1
Filipinas	74	281	366	721	1580	1,4
EUA	701	3380	9889	13970	n.d.	26,3
Canadá	211	375	669	1255	n.d.	2,4
Europa	639	2215	3292	6146	n.d.	11,6
África	93	680	1734	2507	n.d.	4,7

Fonte: Johnson, Hazel (Dispelling the Myth of Globalization. 1991) e Fong, Pang (Regionalisation and Labour Flows in Pacific Asia).

É de realçar, também, a elevada importância do IDE no tocante ao investimento total realizado, especialmente nos casos de Hong-Kong, de Singapura e da Malásia³. Quanto à R.P. China, o IDE do Japão totalizou EUA\$ 2474 milhões no período 1951-89, centrando-se sobretudo em maquinaria e serviços.

Até 1990, o Japão continuou a fornecer, de longe, o maior fluxo de IDE. Contudo, a partir de 1991, com o “arrefecimento” da economia japonesa, com o “*crash*” da Bolsa de Tóquio e com a diversificação geográfica do seu investimento (designadamente para a Europa, como forma de contornar determinados proteccionismos decorrentes da realização do “Mercado Comum”), os “Tigres” (Coreia do Sul, Formosa, Hong-Kong e Singapura) ultrapassaram o investimento nipónico nas “Novas Economias Industrializadas” (vide quadro 3.A.9).

Quadro 3.A.9: IDE do Japão e dos “Tigres” nas “NEI” em milhões de EUA\$ (1986-1991)

De/Para	Malásia	Tailândia	Indonésia	Filipinas	Total
Japão 1986-88	265	1522	369	49	2205
1989	393	3524	769	157	4843
1990	658	2754	2241	306	5959
1991	423	1760	929	210	3322
Tigres 1986-88	315	815	663	63	1856
1989	543	2011	1197	322	4073
1990	1001	2696	2598	384	6679
1991	957	1538	1981	68	4544

Fonte: Cálculos do Autor, Com Base em Dados do Banco Asiático de Desenvolvimento e do Artigo de KirkPatrick. Colin. “Regionalisation, Regionalism and East Asian Cooperation”, in The World Economy, Vol. 17, Nº2, March 1994.

Apesar deste retrocesso conjuntural, o IDE japonês continuará uma força motriz. Primeiro, muitas empresas japonesas estão ainda em fases iniciais ou intermédias da sua internacionalização. Em segundo lugar, porque as empresas japonesas prestam crescentemente maior atenção ao factor rentabilidade, e serão inexoravelmente atraídas pelas novas oportunidades de negócio oferecidas na região. Finalmente, para além do papel tradicional da região como plataforma para a deslocalização de actividades produtivas, as transnacionais japonesas encaram cada vez mais a região como mercado de escoamento de produtos de consumo final.

Quadro 3.A.10: APD da UE, Japão e EUA a Alguns Países Asiáticos (1976-1991) em milhões de dólares dos EUA.

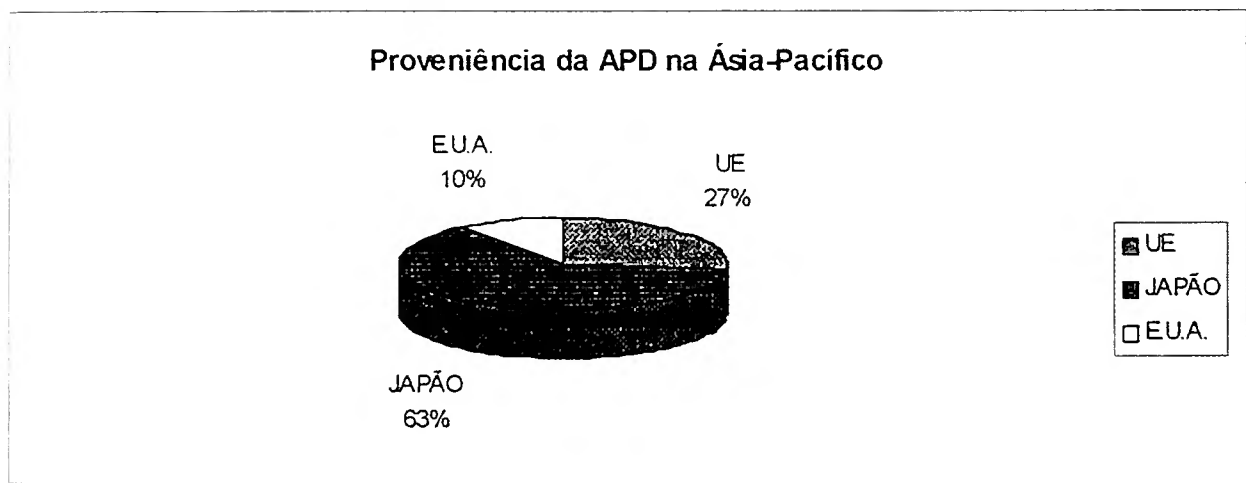
	UE*	JAPÃO	E.U.A.
Coreia do Sul	377.9	682.7	65
Indonésia	4381.6	7243.9	1212.0
Malásia	427.7	1845.6	10
Filipinas	877.5	4112.1	2210
Singapura	122.1	135.8	9
Tailândia	1162.0	3934.3	333
R.P.China	2683.7	5394.6	0

* Comissão e Estados-membros

Fonte: Comissão das Comunidades Europeias

Quanto à APD, o Japão é a maior fonte na Ásia-Pacífico, ultrapassando de longe a UE e os EUA (vide quadro 3.A.10 e figura 3.A.2). Segundo dados da OCDE, a APD do Japão (maioritariamente destinada à Ásia) cresceu a uma taxa média anual de 5,7% entre 1982 e 1987, enquanto a dos EUA cresceu apenas 2,2% no mesmo período.

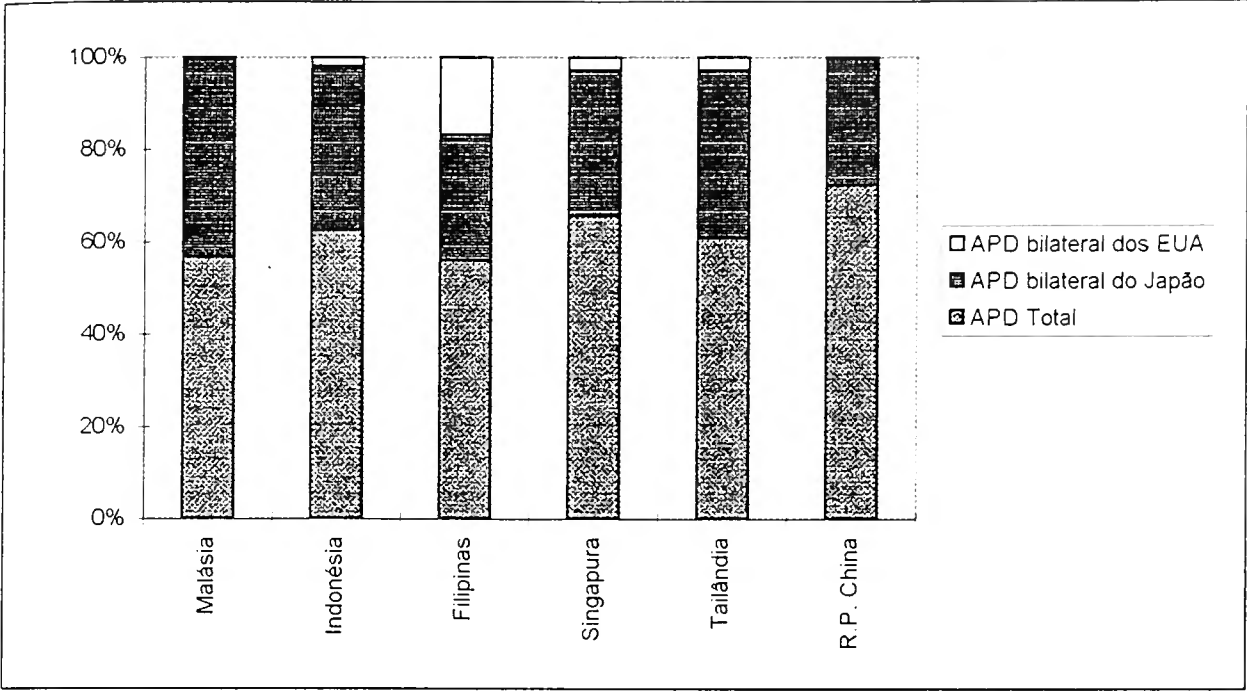
Figura 3.A.2: Proveniência da APD na Ásia-Pacífico (1976-1991)



Fonte: Quadro 4.A.10.

Em 1987, o Japão fornecia mais de metade da APD recebida por cada país da ASEAN (excluindo o Vietname) e a contribuição dos EUA para estes países, exceptuando as Filipinas, era insignificante (vide figura 3.A.3). Sublinhe-se que a percentagem da Ajuda bilateral dos EUA à ASEAN decresceu a partir dos anos 70, enquanto a Ajuda bilateral do Japão à ASEAN, representava 31,5% do total da Ajuda japonesa (vide quadro A.4, em anexo). Acresce que grande parte da APD japonesa era “ligada”, o que potencia os interesses empresariais nipónicos na região⁴.

Figura 3.A.3: APD Fornecida Pelo Japão e EUA aos Países da Asean e R.P. China, como % da APD Total Recebida Por Estes Países em 1987.



Fonte: OCDE

4º. O papel da diáspora chinesa, canalizando investimentos especialmente entre Hong-Kong, Formosa (vide quadro 3.A.11), Macau, Singapura, Malásia, Indonésia e a R.P. China e, a menor nível, na Tailândia e nas Filipinas. Certas estimativas indicam que os “chineses do ultramar” (incluindo Hong-Kong, Macau e Formosa) são responsáveis por cerca de 80% do IDE na R.P. China, já sem contar com os investimentos dos chineses residentes nos EUA ou na Europa.

Quadro 3.A.11: IDE Cumulativo na Formosa, por País de Origem em 1952-86 (%)

	1952-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1986	1952-1986
Total (milhões EUA\$)	35,2	523,1	2158,7	3211,6	5930,2
Chineses do Ultramar	29%	29%	37%	8%	21%
Estrangeiros	71%	71%	63%	92%	79%
EUA	67%	42%	25%	34%	31%
Japão	4%	17%	17%	20%	23%
Europa	0	7%	10%	14%	12%
Outros	0	5%	11%	15%	12%

Fonte: Doner, Richard. “Japanese foreign Investment and the Creation of a Pacific Asian Region”. Regionalism and Rivalry. NBER The University of Chicago Press.

Naisbitt, na sua obra “Megatrends Asia”, estima mesmo que a diáspora chinesa controle metade da economia malaia (30% da população), 60% da economia tailandesa (3% da população), 70% da economia indonésia (4% da população) e 70% da economia filipina (3% da população).

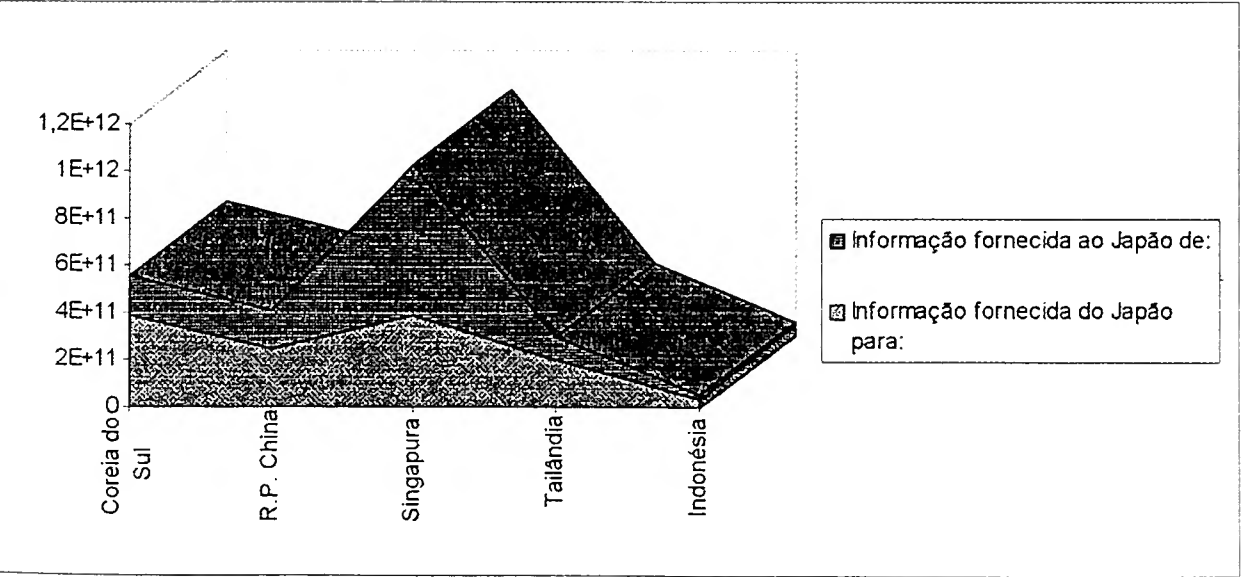
Os 55 milhões de “chineses do ultramar” são responsáveis por um “produto nacional bruto” de EUA\$ 450 bilhões, aproximadamente o PNB da própria R.P. China. A política de criação de “zonas económicas especiais” na R.P. China teve em conta os investimentos da diáspora chinesa, ao estabelecer zonas económicas em Guangdong (junto a Hong-Kong, onde predominam os cantoneses), em Fujian (mais de 85% da população da Formosa e uma parte significativa da população de Singapura é composta por “Fujianeses”) e em Shantou (cuja diáspora é maioritária na Tailândia e ocupa posições de destaque na comunidade de negócios de Hong-Kong).

5º. Os vastos investimentos em infraestruturas de transportes e telecomunicações (vide quadros 3.A.12 e 3.A.14) e a transferência de tecnologia, para além de constituírem uma oportunidade de negócio em si mesma⁵, têm um efeito de arrastamento sobre a economia.

Os investimentos em infraestruturas de transportes e telecomunicações:

(a) Diminuem as distâncias “espaço-temporais” e “espaço-psicológicas” (como exemplo, vide figura 3.A.4).

Figura 3.A.4: Volume de Informação Transmitido entre o Japão e Outros Países (em palavras) - 1995.



Fonte: Ministério dos Correios e Telecomunicações (Japão).

(b) Aumentam os fluxos de pessoas e mercadorias. Estima-se que, por volta do ano 2000, 671 milhões de pessoas desembarquem em aeroportos internacionais da Ásia-Pacífico, contra 405 milhões em 1989.

Quadro 3.A.12: Investimentos em Aeroportos na Ásia-Pacífico

PROJECTOS	Custo(milhões de \$EUA)	Inauguração
CHINA		
Melhoramentos em Beihai (Guangxi)	87	1995
Novo terminal em Pequim	400	1996
Novo terminal carga em Dalian (Liaoning)	16	1996
Novo aeroporto Fuzhou (Fujian)	280	1994
Novo aeroporto Guanghzou (Guangdong)	695	1996
Novo aeroporto internacional Guanxi	165	1995
Novo aeroporto Hainan	n.d.	n.d.
Novo aeroporto Zhejiang	n.d.	1995
Nova pista em Jinadezhen (Jianxi)	10	1996
Melhoramento terminal e pista (Gansu)	60	n.d.
Novo aeroporto Manzhooli (Mongólia)	35	1993
Novo aeroporto Nanjing	n.d.	1996
Melhoramentos no aeroporto de Xangai	n.d.	n.d.
Novo terminal Shenzen (Guangdong)	500	1998
Novo terminal Shanxi	79	1994
Expansão terminal internacional (Fujian)	175	1995
Nova pista ilha Jian (Zhejiang)	10	n.d.
HONG-KONG		
Novo aeroporto Chek Lap Kok	10 biliões EUAS	1997
Expansão do aeroporto internacional	HK\$100 milhões	1995
MACAU		
Novo aeroporto internacional	n.d.	1995
FORMOSA		
Expansão terminal Chiang Kai Shek	700	1997
Estudos para novo aeroporto Kaoshiung	n.d.	n.d.
SINGAPURA		
Remodelação terminal 1	S\$200 milhões	1994
Expansão terminal 2	S\$300 milhões	1996
MALÁSIA		
Novo aeroporto internacional (Sepang)	n.d.	1997
INDONÉSIA		
Renovação terminal Ahmad Yani	3.9	1994
Novo terminal (Bali)	n.d.	n.d.
Melhoramentos em Pattimura	68	2000
FILIPINAS		
Expansão do aeroporto internac. Mactan	100	n.d.
Novo terminal "Aquino internacional"	n.d.	1994
TAILÂNDIA		
Expansão aeroporto Bangkok	225	1997
Compra terreno aeroporto Krabi	22.6	1995
Novo aeroporto internacional Bangkok	n.d.	2000
COREIA DO SUL		
Novo aeroporto Seul	4,25 biliões EUAS	1997
JAPÃO		
Novo terminal Hiroshima	120	n.d.
Novo aeroporto internacional Kansai	12 biliões EUAS	
Kobe aeroporto doméstico	500	2003
Novo terminal Okinawa	362	1997
Novo terminal Tóquio Haneda	1.2 biliões EUAS	1999

Fonte: Infrastructure Finance. June/July 1994.

O tráfego rodoviário sofrerá também um aumento. Por exemplo, a R.P. China deverá investir EUA\$ 52 biliões na construção de autoestradas até 2000. Quanto às mercadorias, crescem, entre outras, as transacções relativas a equipamento de telecomunicações de elevado valor (vide quadro 3.A.13).

Quadro 3.A.13: Exportações de Equipamentos de Telecomunicações da OCDE Para Países Seleccionados (milhões de EUA\$ correntes)

	1989	1990	1991	1992
Japão	378 146	488 042	543 309	475 169
Tailândia	277 733	336 816	354 780	386 390
Malásia	112 181	186 298	481 560	224 977
Singapura	255 237	355 300	380 875	447 059
Coreia do Sul	282 557	287 456	337 433	368 585
Formosa	410 578	676 200	511 311	612 768
Hong-Kong	556 857	532 304	631 646	896 323
Mundo	18 888 368	21 502 627	23 576 391	27 258 118

Fonte: OCDE

(c) Aumentam os fluxos de capital (vide quadro 3.A.14) e fomentam o desenvolvimento de serviços como, por exemplo, o turismo e toda a área relacionada com a “sociedade da informação”.

Quadro 3.A.14: Telecomunicações - Capacidade Actual e Investimento Necessário

	Linhas telefónicas para 100 habitantes (1994)	Investimento em Telecomunicações em 1994 (milhões de ECUS)	Investimentos necessários 1992-2000 (milhões de EUA\$)
Coreia do Sul	38,6	3057,51	10000
Hong-Kong	50,6	440,34	2500
Malásia	12,5	1025,8	7500
Singapura	43,3	284,77	900
Indonésia	1,3	862,59	4500
Filipinas	1,3	317,14	3000
Tailândia	3,7	157,68	6000
Macau	38,6 (1993)	n.d.	90
Japão	46,4 (1992)	20029,95 (1993)	30000

Fonte: Dados da Morgan Stanley, dos Serviços de Estatística e Censos de Macau, da OCDE e do artigo de Lamberton, Don. The Information Revolution in The Asian-Pacific Region. Asian-Pacific Economic Literature, Vol. 8, Nº 2, November 1994.

(d) Contribuem para aumentar a eficácia e a produtividade global da economia. Um estudo recente da OCDE, indica a existência de uma forte correlação estatística positiva entre o investimento em infraestruturas de telecomunicações e o crescimento económico. Um aumento de 1% na taxa de penetração do serviço telefónico (nº de linhas principais, *per capita*), aumenta o crescimento económico nos países da OCDE em 0,98%, no

período 1970-1990. Para os países não pertencentes à OCDE, uma subida de 1% na taxa de penetração do serviço telefónico, é acompanhada por um aumento de 0,89% na taxa de crescimento económico.

Os resultados da transferência de tecnologia, na sequência do IDE entre os países da região e do efeito “dominó”, para além dos aspectos do aumento da produtividade e eficiência económica, são importantes porque:

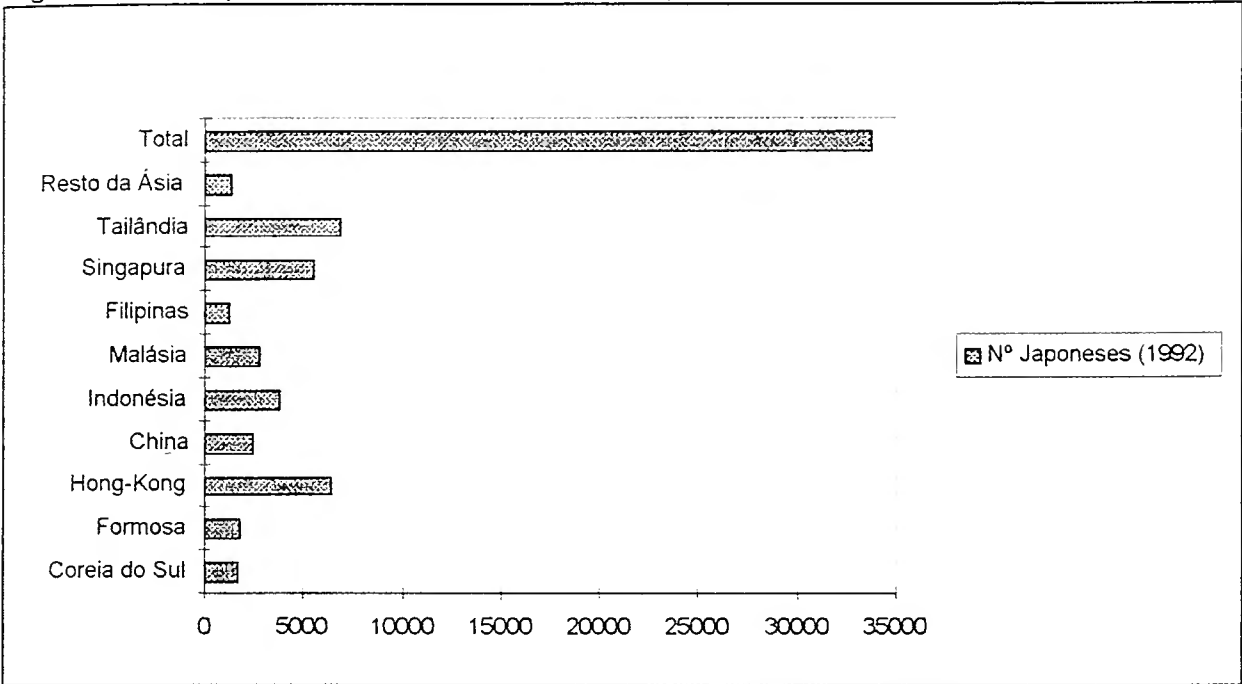
(a) Conduzem a uma maior interligação entre as empresas da região. Com efeito, o uso eficaz de tecnologia (especialmente maquinaria avançada) encontra-se correlacionado com uma cultura e linguagem comuns a utilizadores e produtores, enquanto elementos facilitadores da transmissão de informação altamente codificada relativa às necessidades e capacidades dos utilizadores e à operação adequada de tecnologia complexa⁶. Vários estudos sublinham que a tecnologia japonesa é de utilização difícil no ocidente, devido a assimetrias nos planos cultural, institucional e legal⁷.

Gertler, num estudo paradigmático⁸, estabelece as seguintes conclusões: (a) uma boa relação entre utilizador e produtor de equipamento avançado é de importância capital na implementação da tecnologia pelo utilizador; (b) a “proximidade” (entendendo-se por “proximidade” também uma semelhança cultural e organizacional, para além do mero sentido físico) entre o produtor e utilizador facilita aparentemente a formação e manutenção de uma relação intensa e de alta qualidade, em que existe um maior intercâmbio de informação; (c) a falta de “proximidade” é mais gravosa para as PME’s e (d) mesmo as grandes empresas preferem negociar com produtores de equipamento localizados pelo menos no mesmo continente.

(b) Permitem um desenvolvimento integrado de competências. Por exemplo, um dos veículos para a transferência de tecnologia são acções de consultoria “informais”. Com efeito, engenheiros de muitas empresas japonesas de ponta passam o fim-de-semana em países vizinhos (com destaque para a Coreia do Sul) trabalhando no desenvolvimento de produtos tecnologicamente avançados e à revelia dos empregadores no Japão.

Mesmo em termos formais, a mão-de-obra japonesa altamente qualificada a trabalhar noutros países da Ásia-Pacífico tem aumentado rapidamente (vide figura 3.A.5), tal como o número de gestores da Formosa, Hong-Kong e Singapura. Como exemplos apontam-se os gestores hoteleiros filipinos empregados na China e bancários de Hong-Kong a trabalhar na Indonésia.

Figura 3.A.5: Japoneses Trabalhando Para Empresas Privadas no Estrangeiro (1992).



Fonte: Fong, Pang Eng. Regionalisation and Labour Flows in Pacific Asia. 1993.

(c) Permitem ultrapassar a diminuição da apetência das transnacionais americanas e europeias (e também, cada vez mais japonesas) em transferir tecnologia de ponta para países internacionalmente reconhecidos por não respeitarem os direitos de propriedade, como a Formosa, a Coreia do Sul, a Indonésia, as Filipinas, Singapura e a Tailândia.

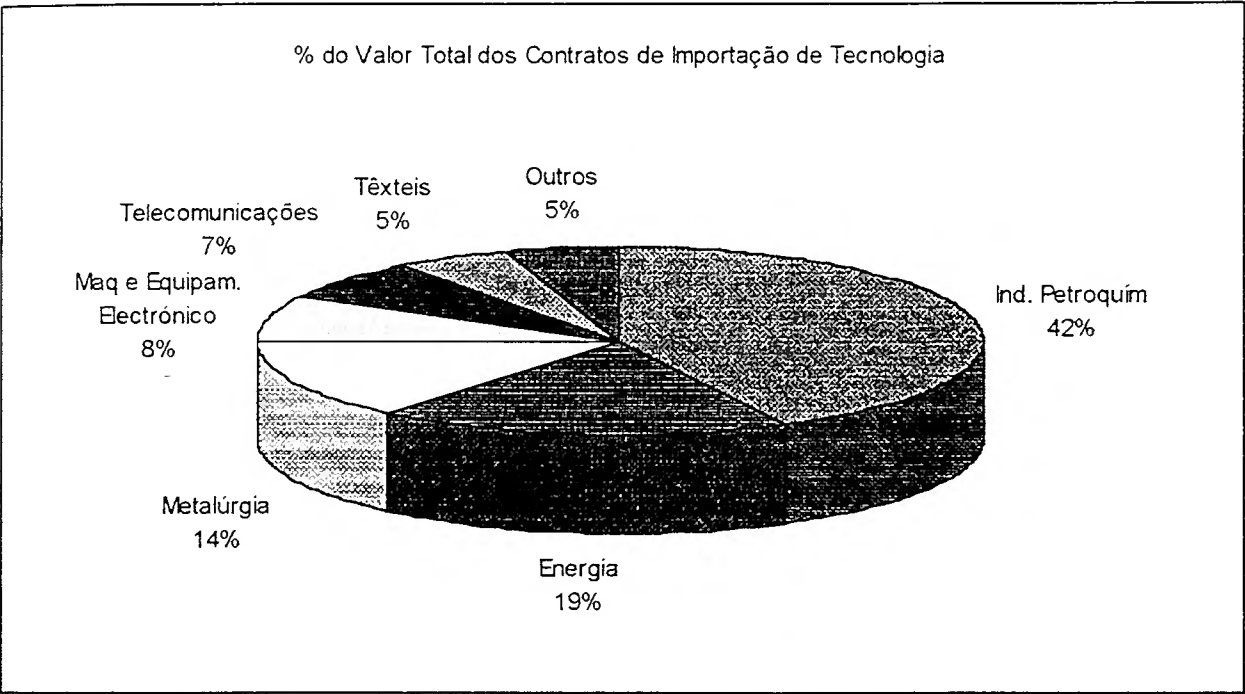
Quadro 3.A.15: Importação de Tecnologia Pela R.P. China por País de Origem (1993)

País	Nº Contratos	Valor Contratos em milhões EUA\$	% Relativa ao Valor Total dos Contratos
Japão	101	1746	28,59
Itália	53	922	15,09
Alemanha	83	748	12,24
EUA	104	507	8,3
Espanha	6	442	7,23
Rússia	14	383	6,27
Coreia do Sul	8	304	4,98
Canadá	14	188	3,08
França	17	175	2,86
Outros	93	695	11,37
Total	493	6110	100

Fonte: Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade 1994/95.

No entanto, a R.P. China, mesmo não demonstrando um empenho excessivo na questão de protecção dos direitos de propriedade, não parece ter grandes problemas em importar tecnologia do Japão, Coreia do Sul, EUA e Europa para sectores como a indústria petroquímica, a energia e as telecomunicações (vide quadro 3.A.15 e figura 3.A.5). Em 1993, o número de países dos quais, a R.P. China importou tecnologia subiu de 25 para 29.

Figura 3.A.5: % do Valor dos Contratos de Importação de Tecnologia por Sector



Fonte: Dados do Ministério do Comércio Externo e Cooperação Económica da R.P. China publicados no Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade 1994/95.

Keijzer⁹, com base no caso da R.P. China, descreve um conjunto de empresas (como a McCall Pattern Company, a Mars Candy, a Ibberson International, a Fluke International Company ou a Gelman Sciences) que, recorrendo a estratégias inovadoras (por exemplo, o contra-ataque à pirataria através da velocidade de alteração das características do produto) conseguem ultrapassar eficazmente a falta de protecção dos direitos de propriedade.

6º. Uma nova forma de divisão internacional do trabalho enquadrada por elementos que favorecem a constituição de redes regionais em detrimento de redes globais¹⁰:

a) A diminuição da parte dos custos de mão-de-obra pouco qualificada nos custos totais de produção - o que faz com que mesmo à medida que os custos salariais forem crescendo nas NEI haverá cada vez menos incentivos para deslocalizar essas produções para fora da região (por exemplo, para África).

b) A importância crescente da proximidade em relação a fornecedores, clientes e concorrentes consubstanciada nas modernas filosofias e técnicas de gestão¹¹. A nível da gestão da qualidade, teóricos como Ishikawa afirmam que qualidade não significa apenas qualidade do produto, mas também serviço pós-venda, qualidade do *management*, da organização em si mesma e do ser humano. Taguchi, com a sua filosofia de redução contínua da variação e Shingo com a sua política de “0 Defeitos”, introduziram a reengenharia permanente do processo de fabrico, através da qual as fases do *design* do produto, engenharia de processo e fabrico se sobrepõem¹², implicando o contacto contínuo com fornecedores de matérias-primas, componentes e maquinaria. Cada vez mais empresas, especialmente no sector industrial, adoptam técnicas como o “*just-in-time*” e o “*stock 0*”, que apenas são eficazes se houver proximidade (física, cultural e organizacional) entre todos os elementos envolvidos no processo de produção. A produção Postindustrial, ao caminhar progressivamente, para uma “intangibilização” ou “terciarização” do processo produtivo, reforça ainda mais esta necessidade de proximidade.

c) A internacionalização da oferta de serviços financeiros, telecomunicações e serviços jurídicos, geralmente poucos exportáveis (a que não é alheia a maior regulamentação destes sectores), leva a que os fornecedores estejam fisicamente presentes em vários mercados regionais.

d) O empenhamento nos mercados regionais de várias multinacionais já instaladas em consequência de um processo anterior de transnacionalização¹³ e também como forma de ultrapassar barreiras tarifárias e não tarifárias e de minimizar o risco cambial alinhando os custos com os lucros em zonas monetárias distintas.

A.2 - VERTENTE POLÍTICO-INSTITUCIONAL

Sob esta vertente podemos identificar dois tipos de projecto: uns de tipo mais restrito nos objectivos e na cobertura geográfica (“triângulos” e “quadrados” de comércio) e outros projectos, mais estruturados, extensivos a um maior número de países e com objectivos mais ambiciosos a nível estratégico, político, económico e mesmo social.

Quanto ao primeiro tipo de projectos, salientam-se, entre outros: (a) o triângulo ligando a ilha de Mindanao (no Sul das Filipinas) com Sulawesi (na Indonésia) e a região malaia do Bornéu; (b) o triângulo ligando o Sul da Tailândia com quatro estados da Malásia e o Norte de Sumatra (na Indonésia); (c) o triângulo ligando Johor (no Sul da Malásia) com Singapura e a ilha de Batam (na Indonésia); (d) o “quadrado dourado” ligando a Tailândia, Myanmar, o Laos e o Sul da China (ou o “hexágono de ouro” - juntando o Vietname e o Camboja) e (e) a preparação do “triângulo do Rio Tumen” (uma área de comércio livre, situada no delta do Tumen - criada por acordos entre a China, as duas Coreias, o Japão e a Federação Russa - e “apadrinhada” pelo PNUD).

O conceito de “triângulos de comércio” foi lançado em 1989, pelo Primeiro-Ministro de Singapura, Goh Chok Tong. Como elementos explicativos para estes acordos surgem: (a) a necessidade de retomar um rápido ritmo de crescimento face a uma recessão a nível mundial; (b) a resposta a um potencial “encerramento” dos mercados da UE e norte-americano como consequência provável do eventual fracasso das negociações a nível do GATT; (c) uma velha tradição asiática de se promover os negócios através de contactos pessoais e acordos informais entre governos, reduzindo os obstáculos burocráticos e (d) o retomar de rotas comerciais ancilares e a formação de novas rotas, dado o esvaziar de tensões em resultado do final da “Guerra Fria”¹⁴.

Estes projectos visam: (a) aumentar os fluxos comerciais entre os países vizinhos; (b) atrair e fixar mão-de-obra em indústrias como, por exemplo, a de componentes electrónicos em Penang (Malásia); (c) gerar condições para que o Banco Asiático de Desenvolvimento coordene empréstimos para o investimento em infraestruturas de transportes e comunicações e (d) explorar as complementariedades naturais existentes (no triângulo Johor-Batam-Singapura - aquele que alcançou maiores resultados práticos - “a mão-de-obra qualificada de Singapura alia-se à mão-de-obra Malaia disciplinada e barata, e aos terrenos e mão-de-obra abundantes e baratos da Indonésia”¹⁵).

O sucesso destes projectos (apesar de os dados relativos às trocas comerciais nos “triângulos” estarem subvalorizados, mercê do elevado nível de trocas geradas no sector “informal”) parece ter garantidas condições de sucesso (exceptuando o “triângulo do rio Tumen”), até porque os seus objectivos, como vimos, são muito restritos e não existe uma abordagem de aprofundamento institucional. Como afirma um especialista do Banco Asiático de Desenvolvimento: *“Os triângulos de crescimento são encontros de cooperação, sendo os países participantes livres de abandonar estes acordos sempre que queiram (...) É a diferença entre ser casado e viver com uma namorada: não há nenhuma amarras nestes acordos, a não ser aquelas que resultam dos interesses das partes”*¹⁶.

Quanto ao segundo tipo de projectos, destacamos a ASEAN e a APEC. A **ASEAN** foi fundada em 8 de Agosto de 1967, pela Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia. O Brunei e o Vietname (1995) aderiram mais tarde. Prevê-se igualmente a adesão de Myanmar (ex-Birmânia), Laos e Camboja, no ano 2000. A intenção inicial era promover a cooperação económica nas áreas do comércio, turismo, finanças, indústria, energia, mineração, agricultura e alimentar e formar uma aliança contra o avanço dos regimes comunistas na região. A partir de 1977, celebraram-se acordos de comércio preferencial visando dar corpo a estes objectivos. No entanto até 1987, as preferências concedidas no âmbito destes acordos eram mínimas. Dos 12783 produtos elegíveis, apenas a 2,6% (representando 19% do valor

total das importações desses produtos) era concedida uma tarifa mais favorável¹⁷. Perante este cenário, os países membros decidiram, em 1987, reduzir a lista de excepções à tarifa preferencial (com efeitos a partir de 1992-94), congelar o nível das barreiras não tarifárias e negociar a sua redução. Em 1992, os países membros decidiram caminhar gradualmente, num prazo de 15 anos, para uma Área de Livre Comércio (AFTA - ASEAN *Free Trade Area* - ou segundo os mais pessimistas, “*Another Futile Trade Area*”). Como instrumento para a implementação da AFTA escolheu-se uma Tarifa Preferencial Efectiva Comum, que será aplicada por igual aos produtos (com uma % de componentes ASEAN superior a 40%) importados de países da ASEAN e estabeleceu-se um calendário para aplicação dessa tarifa.

Na cimeira de Dezembro de 1995 (para a qual foram também convidados os líderes do Laos, Myanmar e Camboja), em Bangucoque, a ASEAN aprofundou a cooperação na área da segurança. Nesse sentido, mesmo perante a oposição da R.P. China e dos EUA, os Estados-membros resolveram proibir a instalação de armas nucleares em território da ASEAN e cooperar no sentido de promover a paz e a estabilidade da região e o bem-estar da população.

A **APEC** foi criada em Novembro de 1989, pela Malásia, Filipinas, Tailândia, Indonésia, Singapura, Brunei, Coreia do Sul, Japão, Austrália, Nova Zelândia, Estados Unidos e Canadá. Posteriormente aderiram a R.P. China, a Formosa e Hong-Kong (1991), o México e a Papuásia-Nova-Guiné (1993) e o Chile (1994). A intenção original era constituir um *forum* multilateral destinado a discutir os problemas de desenvolvimento económico da região e a preparar a resposta a um eventual “encerramento” do mercado europeu e à recente criação da NAFTA. Os EUA, inicialmente excluídos do projecto inicial, acabaram por ser um dos países fundadores tentando contrabalançar o crescendo de influência japonesa na região.

Este *forum* evolui conforme o tema central debatido na reunião anual de ministros dos países membros. Os temas já debatidos foram: o desenvolvimento da cooperação económica e a liberalização do comércio (1991); a institucionalização da APEC (criação de um secretariado permanente em Singapura) e a criação de um grupo de peritos para estudar uma “Visão Ásia-Pacífico no Ano 2000” (1992); comércio e investimentos, desenvolvimento da iniciativa privada nos sectores da energia e serviços (1993); recursos humanos (1994) e liberalização do comércio regional (1995).

O futuro desta organização, tendo em conta as divergências no campo político e económico sobre as perspectivas propostas pelos países membros, permanece problemático:

1º. O “Grupo de Peritos” criado na cimeira de 1992, propõe que a APEC avance no ano 2000 com um programa de liberalização do comércio a completar até ao ano 2020 ou 2010 (no caso dos países mais desenvolvidos) - objectivo este aceite na “Declaração de Bogor” em 1994.

2º. A Tailândia defende a APEC enquanto organismo promotor da cooperação bilateral, afirmando que a sua conversão num órgão negocial apenas irá propiciar novos confrontos entre os Estados-membros.

3º. A Malásia opõe-se a qualquer tentativa de transformar a APEC numa comunidade económica, não reconhecendo carácter vinculativo à “Declaração de Bogor” . Defende que a liberalização do comércio deve ter lugar no seio de um “Cáucaso Económico da Ásia Oriental” (excluindo os EUA, Canadá, América Latina, Austrália e Nova Zelândia), dado temer a hegemonia dos EUA e a abertura do seu sector automóvel, uma “indústria nascente”¹⁸.

4º. A Indonésia e Singapura aderem ao programa de liberalização do comércio e são em favor do encurtamento dos prazos, enquanto a Tailândia e as Filipinas preferem prazos mais dilatados¹⁹.

5º. A R.P. China sublinha a necessidade de se desenvolver um “regionalismo aberto” e a “interdependência económica conduzida pelo mercado no interior da APEC” e que se deve atender às necessidades especiais das economias em desenvolvimento (pelo que os países “mais pobres” devem reduzir as tarifas “mais tarde”. Defende o aprofundamento no seio da APEC de problemas relacionados com a atribuição de estatuto de “nação mais favorecida” e transferência de tecnologia.

6º. O Japão acusa os EUA de desejarem afundar a APEC numa série de contratos e Tratados. A visão japonesa é oposta - a APEC deve ser valorizada porque promove a “harmonia” entre os países membros, logo deve focar-se em temas incontroversos como a coordenação da política energética. Apenas neste contexto de “harmonia” é possível apoiar a liberalização do comércio²⁰.

7º. Os EUA conceptualizam a APEC como: (a) um organismo para negociar a redução de tarifas e a harmonização de *standards*; (b) uma oportunidade para ligar a NAFTA à Ásia, contrabalançando o poder do Japão e (c) um grupo responsável pela aplicação de regras e regulamentos capazes de resolver diferendos comerciais entre os países membros e entre a APEC e outros grupos regionais, sem prejudicar o multilateralismo.

Por último os progressos da ASEAN e, principalmente, da APEC em áreas fulcrais como: (a) o aumento do intercâmbio de informação sobre os padrões e tendências do comércio regional, investimento, turismo e infraestruturas; (b) a harmonização de políticas fiscais; (c) a resolução de conflitos comerciais; (d) a harmonização de legislação comercial e de *standards* e (e) a definição de objectivos globais comuns para a região, têm sido praticamente nulos.

Deste modo, pode-se afirmar que a integração regional na Ásia-Pacífico tem-se verificado quase completamente por via dos factores estruturantes anteriormente referidos (como a adopção de um modelo de desenvolvimento baseado na industrialização orientada para a exportação, o maior crescimento económico dos países da região “vis-à-vis” o resto da economia mundo, os efeitos “dominó” e “endaka”, o IDE do Japão e dos “tigres” e a ajuda japonesa, a diáspora chinesa, os elevados investimentos em infraestruturas de transportes e telecomunicações, a transferência de tecnologia e uma nova divisão internacional do trabalho) e independentemente dos acordos institucionais de integração. O verdadeiro significado do elevado crescimento no comércio intra-regional na Ásia-Pacífico é, aparentemente, o de esse crescimento ter ocorrido sem o contributo da ASEAN e da APEC²¹.

B - PERSPECTIVAS

“While civil war and ethnic strife will continue for sometime to smoulder along Europe’s peripheries, in the long run it is Asia that seems far more likely to be the cockpit of great power conflict. The half millenium during which Europe was the world’s primary generator of war (as well as wealth and knowledge) is coming to a close. But for better or for worse, Europe’s past could be Asia’s future.”

Friedberg, L. “Ripe for Rivalry”, in International Security, Winter 1993/94

O futuro da integração regional na Ásia-Pacífico passa também por saber se existirá alguma potência capaz de, através do exercício de um certo grau de hegemonia (económica, militar, institucional e mesmo cultural), liderar o processo de aprofundamento das relações entre os países da região, ultrapassando revezes circunstanciais e problemas conjunturais. Enfim, o papel que, bem ou mal, o “eixo Paris-Bona” tem desempenhado na construção da UE.

Apesar de, muito recentemente, os países da ASEAN terem dado um passo importante no sentido de esboçarem uma política de segurança comum e uma política comercial harmonizada, estes esforços são ainda muito rudimentares. Deste modo, os principais actores lutando pela hegemonia na Ásia-Pacífico são os EUA, o Japão e a R.P. China. Mas terá qualquer deles capacidade para liderar este processo?

Os **EUA**, quanto ao poderio militar (nuclear ou convencional) após a desagregação do bloco soviético, não encontram adversário à altura. Quer sob um ponto de vista estratégico (com bases suas ou dos seus aliados colocadas em todo o planeta, desde Cuba à ex-Jugoslávia, passando pelo Japão e Coreia do Sul) , controlando todas as rotas vitais para o escoamento de matérias-primas, recursos energéticos e demais comércio, quer sob um enfoque tecnológico (com bombardeiros invísíveis, mísseis “inteligentes”, guerra “electrónica” e informática, satélites espiões, etc²²) os EUA são a maior potência militar do globo. Contudo, a capacidade de exercerem, *de facto*, esse poder é cada vez mais limitada. Em primeiro lugar porque as dificuldades orçamentais e a pressão da opinião pública interna não permitirá sustentar continuamente elevados gastos com a Defesa, especialmente face a dificuldades em sectores prioritários como a educação, a saúde e a segurança social. Já em 1990, a administração Bush apresentou a “*East Asian Strategy Initiative*”, na qual se propunha uma redução gradual da presença militar americana na Ásia, começando com um corte de 15% no contingente estacionado na Ásia (este plano seria, no entanto, cancelado devido à crise provocada pelo programa nuclear norte-coreano). Em segundo lugar, porque, após a desagregação da União Soviética, espera-se que a América desempenhe o papel de Xerife do mundo, reprimindo ubiquamente os “vilões” sérvios, os “senhores da guerra” na Somália, os fundamentalistas islâmicos, as seitas religiosas, etc. Em terceiro lugar, porque a demonstração do poderio militar americano é encarada, não raras vezes, como uma manifestação imperialista em países como a Coreia do Sul e, crescentemente, no Japão²³.

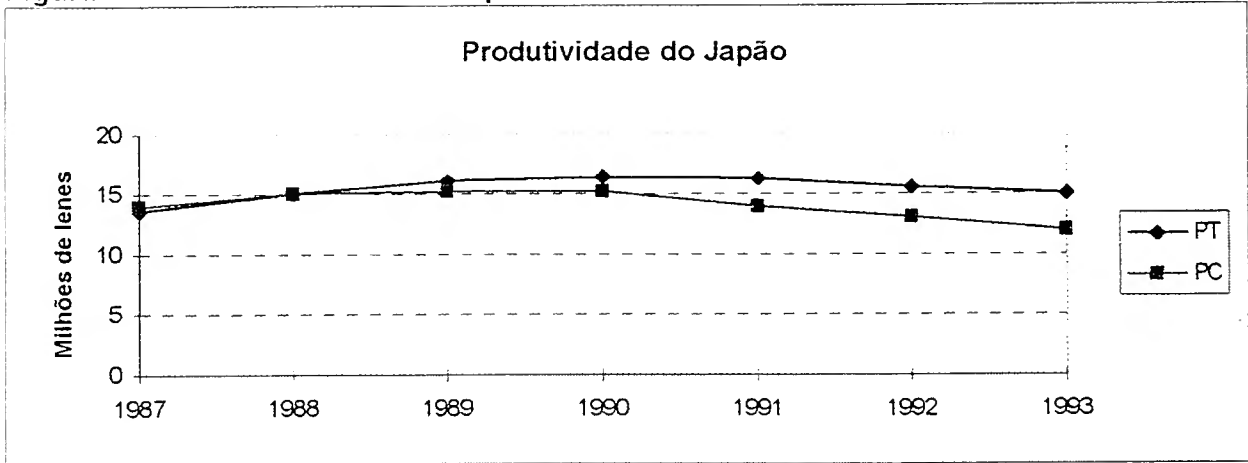
Por outro lado, este poderio militar não encontra paralelo no declínio económico dos EUA traduzido no crescimento da dívida externa, no agravamento dos *deficits* da balança de transacções correntes e da balança comercial, na diminuição da taxa de poupança, na fragilidade do sistema financeiro e no crescimento do desemprego (factores apenas contrariados pelo domínio dos EUA em áreas tecnologicamente avançadas como a biotecnologia e a nanotecnologia, as “auto-estradas da informação” e a robótica) . Mesmo no plano cultural, o fim do “sonho americano” (com as guerras de “*gangs*” nas principais cidades, os conflitos raciais em Los Angeles ou Detroit, a proliferação do consumo de estupefacientes, o fenómeno das seitas tipo “*Waco*” e o encerramento do governo devido aos conflitos com o Congresso), fez com que muitos dos países em desenvolvimento, inclusivamente asiáticos, deixassem de considerar os EUA como um modelo desejável de sociedade, diminuindo a influência dos ideais americanos a nível mundial.

Outro factor contrário à hegemonia dos EUA é o seu carácter continental e atlântico. Os EUA, apesar de serem cada vez menos uma nação europeia, não podem negar a sua política atlântica. O seu *status* de “superpotência” obriga-os a uma presença militar e económica em África e principalmente na Europa. Por sua vez, o NAFTA compromete-os ao aprofundamento das relações com o Canadá e o México. E entre estas necessidades e as políticas seguidas pelos seus parceiros do Pacífico não deixarão de emergir contradições.

O **Japão**, militarmente tem uma capacidade muito reduzida de intervenção a nível mundial ou regional, apesar de deter armamento convencional tecnologicamente avançado e de adquirir crescentemente tecnologia dual (que se presta tanto a uso civil quanto a fins militares). Por exemplo, com o lançamento do foguetão H-2 em Fevereiro de 94, passou a dispôr de um potencial míssil balístico, e o seu programa nuclear civil fornece-lhe anualmente mais de 50 toneladas de plutónio.

Paradoxalmente, a incapacidade militar do Japão esteve na base do seu crescimento económico, sob duas vertentes. Em primeiro lugar, o Japão beneficiou do “guarda-chuva” de segurança proporcionado pelos EUA. Em segundo lugar, o Japão foi um “free-rider” desse “guarda-chuva” dado que, desde o final da II Grande Guerra, gasta apenas 1% do seu PNB com a Defesa (enquanto os EUA têm uma despesa entre 5% a 10% do seu PNB anual). Certos economistas argumentam que o Japão deveria ter gasto entre 3,4% a 6,5% do seu PNB com a Defesa. Isto porque, de acordo com os princípios das finanças públicas, para se obter uma oferta óptima de um bem público, deve-se cobrar a cada pessoa um valor correspondente ao benefício marginal que essa pessoa recebe do bem público. Se o benefício marginal da defesa é proporcional ao PNB, a contribuição do Japão deveria oscilar entre 3,4% e os 6,5%, dado que essa é a contribuição respectiva da Alemanha e dos EUA e que o PNB japonês se situa entre o PNB alemão e o PNB americano. Wong, num estudo clássico²⁴, adoptando um modelo em que o investimento depende fortemente do PNB, chega à conclusão que se o Japão gastasse 6,5% do seu PNB na Defesa, a acumulação de capital diminuiria 37% entre 1970 e 1985.

Figura 3.B.1: Produtividade do Japão



PT = Produtividade do trabalho, valor acrescentado por trabalhador.
PC = Produtividade do capital, valor acrescentado atribuído ao capital em operação.

Fonte: Dados da “Tokyo Business Today”, resultantes de um inquérito a 1854 empresas (excluindo financeiras e seguradoras) listadas nas bolsas japonesas e publicados no jornal “Expresso” de 11 de Março de 1995.

Culturalmente, as suas idiossincracias tornam “difícil ao Japão oferecer valores transcendentais a outros povos da mesma forma com que Atenas, a

Renascença italiana ou (...) os modernos EUA contribuíram para a civilização mundial”.²⁵

Economicamente, o “milagre japonês” não se traduziu no aumento da produtividade global (vide figura 3.B.1), que é ainda inferior à dos EUA. Segundo Ohmae²⁶, mesmo durante a década de “sucesso” de 80, empresas globalmente não competitivas empregavam mais de 87% dos trabalhadores.

Acresce que certos factores na base do “milagre” alteraram-se provocando a diminuição do ritmo de crescimento económico. Entre estes, salienta-se o envelhecimento da população. Hoje, um em cada oito japoneses, tem mais de 65 anos. Em 2020, a percentagem da população com mais de 65 anos duplicará (um em cada quatro japoneses). Esta evolução provocará: (a) a diminuição das taxas de poupança e do investimento das empresas nipónicas; (b) uma maior resistência da força de trabalho ao ritmo de inovação tecnológica e (c) o aumento das despesas com infraestrutura social. Um estudo publicado na “*Asian Business*” de Fevereiro de 1995, indicava mesmo que, entre as economias da Ásia-Pacífico, o Japão seria aquela com o menor crescimento médio anual do PIB até 2025 (aproximadamente 3%).

Por outro lado, o Japão parece prevêr estas mudanças, através de constantes melhorias na tecnologia (as empresas japonesas gastaram, entre 1986 e 1992, cerca de EUA\$ 3,4 triliões de dólares em pesquisa e desenvolvimento estratégico e na renovação do equipamento produtivo²⁷) nos métodos de produção e gestão e na identificação de novas áreas prioritárias de crescimento económico.

O aumento da qualidade de vida da população também não se verificou²⁸ ao nível esperado, o que tem gerado reivindicações capazes de, no decurso da próxima década, centrar os políticos japoneses muito mais nos problemas internos em detrimento da projecção internacional e regional do poder económico do Japão. Este facto parece confirmado pelas constantes remodelações governamentais desde a queda do poder do Partido Liberal

Democrata, em 1993, até ao seu regresso em Dezembro de 1995. Com efeito uma nova geração de japoneses (os “*Nintendo Kids*”) parece ter aprendido com os jogos multimedia que “nada tem de ser considerado fixo ou final. Tudo é aberto à escolha, à iniciativa, à criatividade e ao atrevimento”²⁹. É uma geração consumista, com valores culturais e atitudes menos colectivistas³⁰, mas também muito mais participativa e que deseja assegurar rapidamente uma melhoria das condições de vida e de trabalho, o que faz prever o fim do “sistema japonês”³¹. Ichiro Ozawa³², afirma que este novo Japão precisa de cinco “libertações” a nível interno. A primeira é a “libertação” do jugo de Tóquio (implementando-se uma política de desenvolvimento regional mais equilibrada). A segunda é a “libertação” em relação à empresa (colocando o indivíduo no centro da vida social e económica). A terceira é a “libertação” do vício do trabalho em excesso. A quarta é a “libertação” relativa à discriminação sexual e dos idosos. A última é a “libertação” das regulamentações (conferindo mais liberdade às empresas e aos indivíduos nas suas actividades).

A capacidade de o Japão liderar o processo de integração regional na Ásia-Pacífico está também largamente comprometida pelos seguintes factores:

1º. Ao contrário da Alemanha, por exemplo, o Japão nunca reconheceu oficialmente os crimes de guerra e contra a Humanidade cometidos em toda a região durante a sua fase imperialista e no decurso da II Grande Guerra (só na Coreia, mais de cinco milhões de homens foram aprisionados em campos de trabalho forçado), o que provoca ressentimentos numa parte considerável da população onde essas atrocidades foram cometidas. Por outro lado, parte do “*establishment*” político e intelectual dos países vizinhos sempre considerou a política do Japão como “egoísta” e meramente “mercantilista”³³.

2º. Na medida em que se considera parte de uma tríade “Europa-EUA-Japão” que domina tradicionalmente a economia mundial, o Japão procurou reforçar a sua posição nos organismos internacionais (como a ONU) e nunca defendeu as políticas económicas dos “tigres” e das “NEI” contra medidas

proteccionistas impostas pelos EUA³⁴ ou pela UE nem alinhou com a tentativa (proposta pela Malásia) de os países asiáticos formarem um bloco regional (Cáucaso Económico da Ásia Oriental) excluindo os EUA. Durante muitos anos o lema da sua política externa foi “*nyûa datsubei*” - abandonar a Ásia, juntar-se ao Ocidente.

3º. Nunca toma posições claras relativamente a questões como a democracia ou os problemas relacionados com os direitos humanos (veja-se o caso do massacre do cemitério de Santa Cruz, em Timor), aderindo ao conceito ocidental destes direitos ou defendendo a posição de países como a Indonésia, segundo a qual estes direitos não são universais, tendo as sociedades asiáticas uma concepção própria³⁵.

4º. Além de se encontrar virado para a Europa e EUA, os seus interesses na Ásia não se centram numa região específica mas dividem-se por quatro áreas³⁶ - a ASEAN, o Mar do Japão (incluindo a Sibéria, as duas Coreias, o Nordeste da China e o Japão), a Ásia Meridional (englobando a Formosa, o Fujian, Hong-Kong e Hainan) e por último as cinco repúblicas ex-soviéticas da Ásia Central.

5º. Finalmente, o Japão “não está disposto a abrir os seus mercados internos para ajudar os países pobres da Bacia do Pacífico a aproximarem-se do seu nível de rendimentos, como os países ricos do Norte da Europa têm ajudado os países mais pobres do Sul. Não está disposto a aceitar trabalhadores migrantes do resto da Ásia (...). De todos estes objectivos práticos, não aceita nenhum”³⁷.

A capacidade de liderança da **China** permanece uma grande incógnita e tem de ser analisada, pelo menos à luz de quatro interrogações: 1º. O extraordinário ritmo de crescimento da sua economia é sustentável, pelo menos na próxima década? 2º. Até que ponto o crescimento do seu poderio militar vai acompanhar o crescimento económico? 3º. Qual o futuro da China “pós-Deng”? 4º. Será este país capaz de ultrapassar uma série de graves

problemas estruturais, com destaque para as assimetrias no desenvolvimento das suas províncias ?



1º. O modelo de crescimento chinês difere do modelo adoptado pelos “tigres” e pelas “NEI”, uma vez que o “take-off” da economia chinesa se verificou independentemente da ligação da sua indústria com os mercados de exportação (vide quadro 3.B.1) , o que só se verificou numa fase posterior, e mesmo assim mantendo-se a orientação para o mercado interno, até pela sua enorme dimensão (cerca de 1,2 biliões de pessoas).

Quadro 3.B.1: Contribuição Relativa dos Componentes da Procura Efectiva Para o Crescimento Económico (em %).

	Consumo Privado	Consumo Governo	Invest Bruto Interno	Exportações	Importações	Rendim do Exterior
1967-70	40,3	13,2	49,1	-2	0,6	0
1971-75	56,5	10,6	34,8	13	15	0
1976-78	38,8	14,6	58,8	0,4	12,5	0
Pré-Reformas (1967-78)	42	14,7	47,3	2,3	6,3	0
1979-84	62	9,4	27,1	18,2	17,7	0,9
1985-91	42	10,4	29,1	21,6	4,2	1
Reformas (1979-91)	49,1	9,3	36,9	19,4	15,3	0,6

Fonte: Chai, Joseph C. “Saving and Investment in China”. Savings and Development, Nº 4, 1994.

Entre 1967 e 1978, o crescimento económico baseou-se em altas taxas de poupança interna que eram maioritariamente canalizadas para o investimento produtivo³⁸ (maioritariamente investimento estatal), mesmo em projectos revelando uma fraca produtividade do capital (especialmente no período 1967-78) e do trabalho (típico de um modelo “extensivo” de crescimento).

No período 1978-84 inicia-se um conjunto de reformas destinadas a aumentar a eficiência da economia, através da introdução de incentivos materiais e de estímulos de mercado. Esta política iniciou-se no sector agrícola com: (a) o abandono de grande parte da exploração comunal e a distribuição da terra a famílias por um período de 10-15 anos; (b) o aumento

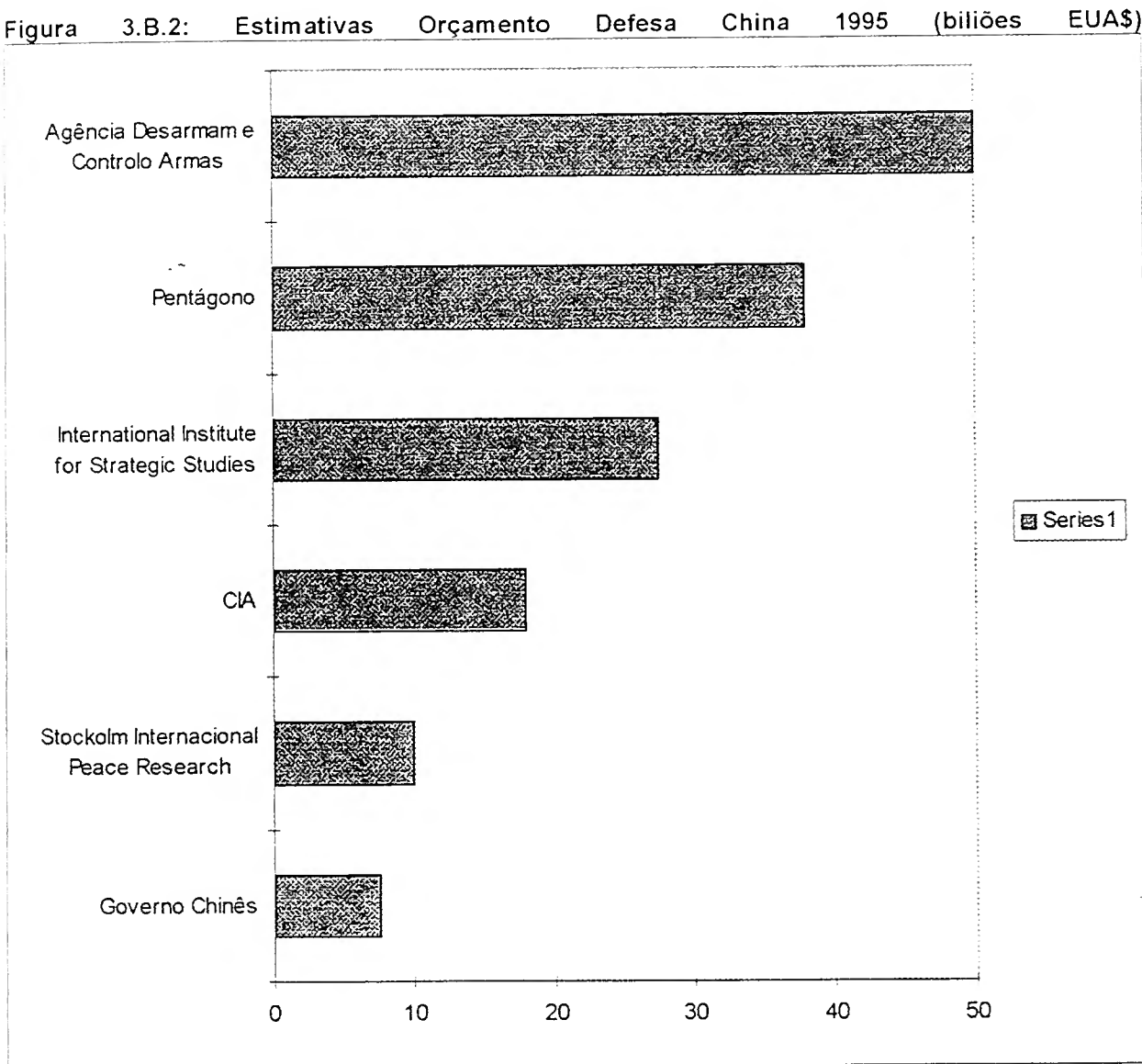
do preço dos produtos agrícolas e (c) a diversificação e a especialização das colheitas. Na indústria instituíram-se bónus de produtividade e as empresas estatais foram autorizadas a reter parte dos lucros. Com finalidade de captar o IDE e promover as exportações criaram-se quatro “zonas económicas especiais”.

Numa segunda fase das reformas (1984-88) introduziram-se medidas como a autorização da transferência de direitos sobre a exploração da terra, a possibilidade de indexação do salário à produtividade (que raramente foi posta em prática - em 1987 abrangia apenas 8% dos trabalhadores das empresas públicas), a instituição de um sistema “dual” de preços (primeiramente introduzido nas áreas rurais: os agricultores vendiam a sua produção a preços fixos até uma quota determinada pelo Estado e a preços livres acima dessa quota), a cobrança de impostos sobre as empresas, o fim do sistema monobancário e a criação de um banco central, a abertura de mercados “swap” para captação de divisas, a abertura ao comércio e investimento externos de 14 cidades do litoral e o reforço da capacidade de retenção de rendimentos pelos governos provinciais³⁹.

A terceira fase das reformas (1988-91) caracteriza-se por medidas de controlo à inflação que, em 1988, chega a ultrapassar os 20%. Estas medidas resultaram num “arrefecimento” da economia e, em especial do sector industrial, com as empresas públicas a acumularem resultados negativos. A partir de 1991, o Governo procura estimular novamente a economia através dos instrumentos da política monetária e de incentivos ao investimento.

A quarta fase das reformas começa em 1992, quando o governo anuncia a sua intenção de estabelecer uma economia centrada no mercado mas mantendo ideais socialistas. Com este propósito definiram-se como prioridades reformas legislativas para enquadrar a economia de mercado, a reestruturação do governo e novos planos para a reforma das empresas públicas e do sector financeiro⁴⁰.

Apesar de as reformas em curso apontarem para a continuação de ritmos de crescimento elevados no curso da próxima década, algumas restrições persistem e poderão colocar obstáculos ao processo de desenvolvimento: (a) uma certa “desconfiança” sobre as virtualidades da economia de mercado; (b) a insistência no egalitarismo e no colectivismo a nível da gestão e da organização do trabalho, diminuindo o estímulo à eficácia individual e (c) uma política de auto-gestão e quase autarcia na administração de certas províncias e comunas.



Fonte: Far Eastern Economic Review, April 13, 1995.

2º. Até que ponto o aumento do poderio militar chinês vai corresponder ao extraordinário ritmo de crescimento económico? Após declinar no decurso da década de 80⁴¹, o orçamento da defesa aumentou anualmente 10%, entre 1989 e 1995⁴². Embora os dados governamentais apontem para uma

despesa de EUAS 7.5 biliões em 1995, as estimativas de institutos internacionais indicam que esses dados estão largamente subavaliados (vide figura 3 B 2).

Para além do aumento das despesas militares, o abandono pelos EUA da base de *Subic Bay* nas Filipinas (para além do previsível abandono de bases na Coreia do Sul e no Japão) e o descalabro da Marinha de Guerra Soviética, podera tentar a R.P. China a preencher um "vacuo" de poder no Mar do Sul da China. Tanto a nova doutrina militar chinesa⁴³ como a intervenção do "Exército de Libertação do Povo" no caso das ilhas *Spratley*⁴⁴ e a pressão militar sobre a Formosa (com baterias de mísseis M9 terra-terra instalados de Zhejiang a Fujian, e preparados para atingir a Formosa) parecem consubstanciar estas intenções.

No entanto estes receios podem ser parcialmente infundados. Em primeiro lugar, o nível de despesas militares é justificável pela necessidade de modernizar o armamento, completamente obsoleto, do "Exército de Libertação" e para acompanhar a aquisição de armamento sofisticado pela Formosa, Malásia, Indonésia e Tailândia. Em segundo lugar, a China não quer prejudicar o seu ritmo de crescimento económico devido a sanções económicas impostas pelos EUA ou pelos "tigres" e NEI. Em terceiro lugar, não quer "perder a face" devido a um eventual vexame imposto por uma derrota militar.

3º. Para além do factor da desconfiança sobre o expansionismo militar chinês, a grande incerteza sobre a China "pós-Deng Xiaoping" é outro factor limitativo da sua capacidade de liderança regional. Mais de metade de um conjunto de sinólogos convidados a redigir um relatório sobre o futuro da China "pós-Deng"⁴⁵, acredita que após um período de liderança colectiva, a R.P. China se desintegre num período de sete anos após a morte de Mao. Esta desintegração pode resultar de cinco cenários diferentes: (a) como resultado de um processo de democratização; (b) como resultado de um socialismo centralizado; (c) o aparecimento de um líder nacionalista

autoritário; (d) o afastamento das regiões do controlo de Pequim e (e) o colapso total.

4º. Como quarto factor limitativo da capacidade de liderança regional da R.P. China surge uma série de problemas estruturais que deverão concentrar a atenção dos políticos chineses em questões de política interna, pelo menos nos próximos 10-15 anos. Entre estes problemas avultam um elevado potencial inflacionista (em Março de 1994, a inflação chegou a ultrapassar 30% nas principais cidades), um sistema bancário arcaico, a gestão ineficiente das empresas públicas com o seu crescente endividamento, um sistema legal ultrapassado por novas realidades sociais e empresariais, uma forma centralizada de governo inadequada para gerir uma economia cada vez mais dominada pelo mercado, o crescimento da corrupção e fundamentalmente as assimetrias no desenvolvimento entre as províncias⁴⁶.

Quanto a este último aspecto podemos distinguir duas Chinas. Uma China costeira, que se estende do Hainan ao Liaoning, rica, cujos 430 milhões de habitantes tinham em 1991 um PNB *per capita* médio de 2400 rmb e uma China interior, pobre, cujo PNB *per capita* dos seus 720 milhões de habitantes não ultrapassa em 1991, 1250 rmb⁴⁷. Uma China urbana, em que o consumo *per capita* cresceu 60%, entre 1985 e 1992 (e em que o rendimento *per capita* é de 2400 yuans em 1993), e uma China rural em que o consumo apenas cresceu 30% no mesmo período (com um rendimento *per capita* de apenas 850 yuans em 1993)⁴⁸. Entre uma China em que o caminho de ferro não tem sequer capacidade para escoar 10% da produção e em que a um aumento de 10% da produção industrial corresponderam constantes cortes de energia porque a produção de energia apenas cresceu 1% (como no Liaoning em 1993) e uma China cosmopolita onde a *Ferrari* registou o maior número de vendas. Mesmo na China costeira existem grandes diferenças entre o Guangdong (a primeira província a “arrancar”, o símbolo vivo do crescimento chinês) e o Fujian, Xangai e o Liaoning⁴⁹.

Quadro 3.B.2: Assimetrias na Industrialização das Regiões do Interior e do Litoral

	1952	1957	1979	1981	1987
% da Produção industrial					
Províncias do Interior	33,1	36,1	41	41,1	40,4
Províncias do Litoral	66,9	63,9	59	58,9	59,6
Prod Indúst per capita (milhares de rmb)					
Províncias do Interior	29	70	310	342	618
Províncias do Litoral	101	195	746	817	1532

Fonte: Lemoine, Françoise. “La vague d’Industrialisation des Regions Côtières de la Chine dans les Années 80”. Problèmes Économiques. N° 2.204, 19/12/ 90.

Estas assimetrias (uma herança maoísta agravada pela política de criação de “zonas económicas especiais” a partir dos anos 80⁵⁰) têm consequências gravosas como a emigração maciça de camponeses para as principais cidades do litoral e, eventualmente, a desagregação da unidade nacional⁵¹.

No entanto, a forma como o IDE se distribui pelas províncias chinesas (vide quadro 3.N.4⁵²) indicia que o agravamento das assimetrias regionais pode não ser totalmente irreversível. Com efeito, na segunda metade da década de 80, o IDE concentrou-se em Guangdong. Numa segunda fase, no início dos anos 90 começou a concentrar-se também em Xangai. E em meados da década de 90, estende-se igualmente à região de Pequim-Tianjin. A lógica parece apontar no sentido de a próxima “onda” de IDE alastrar às regiões do Nordeste e do interior (onde até 1992 foi insignificante, devido à falta de infraestruturas de transportes e comunicações, à escassez de pessoal qualificado, à inexistência de incentivos fiscais e à falta de autonomia do poder local para aprovar projectos de investimento) até porque: (a) foi criado um quadro de incentivos fiscais para a fixação de empresas estrangeiras nessas regiões; (b) a partir de 1992, o governo central autorizou a formação de seis zonas de desenvolvimento ao longo do vale do Yangtze e (c) finalmente a taxa de crescimento das províncias do Liaoning e de Jilin foi em 1993 (14%) ligeiramente superior à média nacional (13,5%).

Um exemplo encorajador é fornecido pela província do Sichuan (situada a mais de 2500 Km do litoral) e que tem conseguido captar o investimento

externo (vide quadro 3.B.3) através de: (a) uma “Zona de Desenvolvimento de Novas Tecnologias e Tecnologias Avançadas” , focada na biotecnologia, telecomunicações de ponta, óptica e energias alternativas - em que mais de 120 empresas (predominantemente de Hong-Kong e da Formosa, e algumas europeias, como a Alcatel e a Siemens) investiram EUA\$ 140 milhões; (b) “Cidade Industrial de Chengdu-Singapura”, focada em indústrias capital-intensivas e não poluentes - em que mais de 45 empresas (maioritariamente de Singapura) investiram cerca de EUA\$ 200 milhões em 1994 e (c) um conjunto de “zonas de desenvolvimento científico e tecnológico” na cintura de Chongqing - beneficiando da proximidade de um polo tecnológico do exército chinês.

Quadro 3.B.3: Indicadores Relativos ao Sichuan

	1992	1993
IDE (EUA\$)	859 milhões	2,4 bilhões
Novas Empresas Estrangeiras	1070	1910
Crescimento do PIB (em %)	11,9	12,8
Cresc Produção Industrial (em %)	22	20,9
Cresc Produção Agrícola (em %)	2,6	1,5

Fonte: Business China. May 16, 1994.

Como vimos, as possibilidades de qualquer das potências regionais atingir individualmente uma situação de hegemonia na Ásia-Pacífico são escassas. Tanto a R.P China, como os EUA e o Japão vêm essa possibilidade coarctada por um conjunto adverso de restrições a nível da política interna e externa.

A China enfrenta internamente desafios exigentes como a necessidade de conciliar o aprofundamento das reformas rumo à economia de mercado com os ideais socialistas e a luta pela manutenção da integridade nacional num cenário”pós-Deng” ultrapassando graves desequilíbrios entre as regiões do litoral e do interior (isto é, terá de fazer a sua própria integração regional internamente). Externamente, o

crescimento das suas despesas militares levanta a desconfiança dos outros países da região que temem uma “Grande China”.

O Japão luta para manter a sua competitividade no plano internacional face a um cenário de abrandamento natural do seu crescimento económico motivado, parcialmente, por alterações na sua estrutura demográfica e por novas exigências relacionadas com o aumento do nível de vida da população. Mesmo a nível regional, terá dificuldade em projectar o seu poderio económico devido às suas limitações militares, ao seu passado imperialista, à dispersão geográfica dos seus interesses económicos na Ásia-Pacífico e à sua posição de “parceiro global” dos EUA e da UE.

Os EUA são a maior potência militar do globo e a única com uma cultura capaz de projectar universalmente os seus valores como a Itália da Renascença ou a Atenas de Péricles. No entanto, vêm a capacidade de exercer esse poder afectada não só pela decadência interna de parte substantiva do seu tecido social e económico como também pelo seu carácter continental e atlântico (que gera interesses conflitantes com os dos países da Ásia-Pacífico, os quais consideram aliás os EUA como um “corpo” estranho à região) e pela “sobreextensão” do seu poder que os leva a dispersar os seus recursos estratégico-militares e económicos por todo o globo.

A possibilidade de estas potências exercerem uma “hegemonia partilhada”, permanece uma hipótese meramente teórica. As cimeiras da APEC ilustram convenientemente a divergência de interesses estratégicos que impede uma liderança conjunta na Ásia-Pacífico.

NOTAS

¹ Neste capítulo adoptamos a seguinte taxonomia: 1º. **Ásia-Pacífico** - Japão, R.P. China, Formosa, Hong-Kong, Coreia do Sul, Singapura, Malásia, Indonésia, Filipinas, Tailândia. 2º. **NAFTA** - E.U.A, Canadá e México. 3º. **UE12** - Estados-membros da União Europeia, excluindo Áustria, Finlândia e Suécia.

² Johnson, Hazel. *Dispelling the Myth of Globalization*. 1991.

³ **Quadro 3.N.1: Ratio das entradas de IDE para a Formação Bruta de Capital Fixo**

	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1991
Coreia do Sul	1,9	0,4	0,5	1,1
Formosa	1,4	1,2	1,5	3,5
Hong-Kong	5,9	4,2	6,9	12,1
Singapura	15	16,6	17,4	29,4
Indonésia	4,6	2,4	1	2,4
Malásia	15,2	11,9	10,8	9,7
Tailândia	3	1,5	3,1	6,3
Filipinas	1	0,9	0,7	5,7
Japão	0,1	0,1	0,1	0,1
R.P. China	0	0,1	0,9	2,3
EUA	0,9	2	3	5,6
Canadá	3,6	1,7	-0,7	3,7
México	3,5	3,6	2,7	7
Portugal	3,1	1,5	3	10,7

Fonte: Yoshida, Akimune, Nohara e Sato. *Regional Economic Integration in East Asia: Special Features and Policy implications*.

Para além do aspecto quantitativo, claramente visível no quadro 3.N.1 é de salientar que, por exemplo, o IDE japonês na Ásia-Pacífico, teve um efeito qualitativo importante, uma vez que ao concentrar-se em determinadas áreas, como a indústria química (na Coreia do Sul e Singapura) ou maquinaria (Coreia do Sul, Hong-Kong e Formosa) acabou por provocar um efeito de "arrastamento" sobre toda a economia.

⁴ Os dados da OCDE indicam que, em 1987, apenas 62% da APD japonesa consistia em doações, contrastando com os 87% de média dos países que fornecem APD e, especialmente, com os 97% dos EUA.

⁵ Na "Developing World Telecommunications" de Dezembro de 1995, podemos encontrar cabeçalhos tais como: "Thai Telecoms Boosted By Third Term Gains", "Nortel Signs USD40 Million With China Unicom", "China To Launch Asian Satellite", "Indosat Posts Greatly Improved Results Despite Competition", "Gansu Network Due To Go Live", "China Plans To Surf On The Internet", "Samsung's Profits Soar", "Investment for Philippines Satellite Venture" e "Nera Plans For Expansion in Asia".

Especialmente no caso da R.P. da China, estão previstos grandes investimentos da Ameritech (fibras ópticas e gestão de sistemas), da AT&T (produção de comutadores e equipamento de transmissão, projecto piloto de transmissão vídeo/voz/dados em Guangzhou), BellSouth ("joint-venture" com a Jitong; assistência técnica, *design* e engenharia para o projecto "Golden Bridge"), British Telecom (correio electrónico), Hong-Kong Telecom (transmissão a alta velocidade entre Hong-Kong e Guangzhou), Hughes Network Systems (vendeu mais de 4000 estações terrestres para comunicações via satélite), IBM ("joint-venture" com a Jitong, *design* da rede para o projecto "Golden Bridge") e a Nynex (estudos para a Jitong, assistência à Liantong no *design*, serviços de engenharia e planeamento de rede) - Vide Far Eastern Economic Review, December 1, 1994.



⁶ Quadro 3.N.2: % das Fábricas que Consideram a Proximidade Física com os Produtores de Equipamento um Elemento “Muito Importante”

Dimensão da fábrica utilizadora	REGIÃO GEOGRÁFICA				
	Mesma Cidade	Mesma Região	Mesma Província	Mesmo País	Mesmo Continente
Pequena	21.9	18.0	27.1	28.8	59.3
Média	19.6	26.9	26.9	26.9	48.0
Grande	11.9	11.9	14.3	24.4	48.8
Todas	17.2	19.2	23.4	26.8	52.3

Fonte: Gertler, Meric S. “ “Being There”: Proximity, Organization, and Culture in the Development and Adoption of Advanced Manufacturing Technologies”. *Economic Geography*.

O quadro 3.N.2. dá uma ideia relativa da importância que a proximidade física com os produtores de equipamento tem para a gestão fabril (embora os dados sejam mais baseados na realidade canadiana).

⁷ Vide, por exemplo, Stewart, Jr. Charles T. “Technology Transfer in the Pacific Basin: Issues and Policies”, in *Economic Cooperation in the Asia-Pacific Region*.

⁸ Gertler, Meric S. “ “Being There”: Proximity, Organization, and Culture in the Development and Adoption of Advanced Manufacturing Technologies”. *Economic Geography*.

⁹ Keitzer (Keitzer, Arne J. *China - Estratégias Para Um Mercado Emergente*) indica alguns casos de sucesso. A *McCall Pattern Company* (desenhos de costura) contra-ataca a pirataria através da velocidade de introdução de novos modelos, de uma melhoria contínua na adaptação do produto ao mercado chinês e da presença na China de uma equipa estável de pessoas que supervisionam e controlam o negócio numa estratégia de longo-prazo. A *Mars Candy* aposta na publicidade maciça, na distribuição com base em Hong-Kong mas voltada para o mercado retalhista na China e na persistência na defesa das marcas registadas (pressionando constantemente a Agência Estatal para a Indústria e Comércio, a quem cabe esta tarefa). A *Fluke International Company* (equipamentos electrónicos de metrologia) prefere celebrar acordos de transferência de tecnologia. Através destes acordos, a Fluke oferece *kits* montados ou semi-montados, auxilia o sócio chinês na aquisição do equipamento de montagem dos *kits* e forma localmente a mão-de-obra necessária para as operações de manufacturação. A tecnologia transferida é basicamente o *know-how* relacionado com processos de organização industrial e com técnicas de gestão e organização fabril. Em troca, a *Fluke* recebe honorários para compensar a compra de equipamento, as despesas com a formação e o fornecimento de *kits*. O montante destes contratos oscila entre 500 mil a 2 milhões de dólares.

¹⁰ Vide Oman, Charles. 1994. *Globalisation et Régionalisation: Quels Enjeux Pour Les Pays en Développement?*. OCDE.

¹¹ Vide Department of Trade and Industry. 1991. *Total Quality Management and Effective Leadership - A Strategic Overview*.

¹² Costa, Carlos. 1993. “The Quality Gurus”. Paper presented to the University of Greenwich Business School.

¹³ Vide “Les sociétés transnacionales dans le développement mondial - Tendances et perspectives. 1989. Centre des Nations Unies sur les sociétés transnacionales. New York.

¹⁴ “The logic for the development of the area (“triângulo” do rio Tumen) remains the same: the end of the Cold War allows a combination of Siberian and mongolian oil, timber and minerals, Manchurian agriculture and cheap Chinese and North Korean labour to be exploited for mutual benefit. North-east China’s jilin and Heilongjiang provinces, previously

denied access to the Sea of Japan, can have it through Russia and North Korea. The plan is great, the problem is putting it into practice". (Business China, August 22, 1994).

¹⁵ António, Nelson Santos.1994. "Macau: Aguadas e Invernadas". Comunicação ao Seminário Sobre as Economias da Ásia Oriental na Transição do Século.

¹⁶ Myo Thant, citado por Burton, Sandra. Crescer em Triângulos. Visão, 20 de Janeiro de 1994.

¹⁷ Panagarya, Arvind. "East Asia and the New Regionalism in World Trade", in The World Economy, Vol. 17, Nº6, November 1994.

¹⁸ Vide "O Pacífico a duas velocidades", in jornal "Expresso", 19 de Novembro de 1994.

¹⁹ Vide "Down to Business", in Far Eastern Economic Review. November 10, 1994.

²⁰ Vide "Japan Conquers APEC", in The Economist, November 11th-17th 1995.

²¹ "I could't find anyone who could come up with a single Apec initiative that has made goods cheaper for Asian consumers, opened markets or spurred investment and development" (Simon, Mark. "Is Apec Irrelevant ?", in Far Eastern Economic Review, March 23, 1995).

²² "Na altura da Guerra do Golfo, a "máquina" espacial militar dos EUA incluía satélites *Keyhole 11* para tirar fotografias extremamente perfeitas a partir do espaço; satélites *Magnum* altamente secretos para escutar conversas telefónicas estrangeiras; satélites *Lacrosse* para recolha de imagens de radar em território estrangeiro; a nave espacial *Projecto Nuvem Branca* para localizar naves inimigas; o satélite *Jumpseat* super-secreto para detectar transmissões electrónicas estrangeiras; além de numerosas outras "aves" para comunicações, meteorologia e navegação" (Toffler, Alvin e Heidi. 1993. Guerra e Anti-guerra. Edição Livros do Brasil).

²³ Uma sondagem realizada no Japão, à escala nacional, em Outubro de 1995, indica que 40% dos japoneses (contra 28% em 1994) são contra a continuação do Tratado de Segurança nipo-americano celebrado em 1950 e renovado em 1960 - Vide Le Figaro, Vendredi 17 Novembre 1995.

²⁴ Wong, K. "National Defense and Foreign Trade: The Sweet and Sour Relationship Between the United States and Japan", in Sharing World Leadership. 1989. Makin, J and Hellman, D. American Enterprise Institute for Public Policy Research.

²⁵ Kennedy, Paul. Desafios Para o Século XXI. Volume 1. Publicações Europa-América.

²⁶ Ohmae, Kenichi. "Letter from Japan", in Harvard Business Review, May-June 1995.

²⁷ Dados da Euromoney, May 1992.

²⁸ "O grosso da população japonesa tem de se contentar com alojamentos exíguos, excesso de horas de trabalho, calistenia de grupo e a consolação do orgulho nacional. As mulheres estão destinadas a cuidar da casa, a gerir as poupanças e a garantir a educação das crianças após as aulas" (Kennedy, Paul. Op cit).

²⁹ Ohmae, Kenichi. Op cit.

³⁰ O colectivismo, na base do "milagre japonês", é agora paradoxalmente apontado, mesmo por membros do governo, como um obstáculo na adequação às novas realidades empresariais e da economia internacional. No entanto, mesmo os "*Nintendo Kids*" têm dificuldades em ultrapassar uma herança que os historiadores localizam como remontando à era feudal. Nesses tempos o Senhor feudal formava grupos de cinco famílias. Esse grupo

respondia solidariamente perante o Senhor pelas acções de cada um dos seus membros e todos os membros recebiam a mesma punição por cada infracção cometida. Assim, a sociedade tinha sempre muito interesse em evitar que cada indivíduo protagonizasse desvios às normas da comunidade.

³¹ Fukukawa, Shinji ("The integration of the World Economy and Change of The Japanese -Style Economic System", in Japan and The World Economy nº6, 1994) define as características do "sistema japonês":

1º. O governo não interfere directamente no mercado excepto quanto ao fornecimento de serviços e projectos públicos, mas procura promover consensos entre a comunidade de negócios e os académicos sobre a política económica e industrial a adoptar.

2º. O objectivo principal das empresas é o aumento da quota de mercado e não o lucro imediato.

3º. Existem inúmeras restrições e regulamentos especialmente na agricultura e nos serviços.

4º. As empresas tratam os empregados como recursos essenciais e apostam na sua valorização contínua.

5º. As empresas mantêm geralmente uma relação estável e duradoura com accionistas, parceiros de negócios e sindicatos, que certas vezes culmina na estrutura conhecida por "keiretsu".

³² Vide Rodrigues, Jorge Nascimento. "As Cinco Revoluções em Falta", in jornal "Expresso", 6 de Maio de 1995.

³³ *"Japan has achieved the scale of its huge post-war expansion of productive capacity by repressing domestic demand, that would have afforded a more comfortable and humane life for its citizens, and exporting the costs of unemployment, environmental damage, industrial obsolescence onto other countries"* (van Wolferen, Karel. Japan in the Age of Uncertainty).

³⁴ *"The U.S.-Japanese relationship still works well on one level. The flows of goods, people, technology and capital between the two countries are enormous and growing. More than 350,000 Americans now work for Japanese companies in the United States. Japan is the largest single market for American agricultural products. Most American financial institutions have sought Japanese equity partners. And more and more american companies working at the upper rungs of the technological ladder, including relatively small firms, seek access to Japanese capital and markets."* (Bosworth, Stephen, W. 1992. "The United States and Asia". Foreign Affairs, Vol 71, Nº1, 1992).

³⁵ Isto apesar da Declaração de 12 de Abril de 1991, em que o então Primeiro-Ministro Kaifu anunciou que, para efeitos de concessão de Ajuda, o Japão tomaria em linha de conta a defesa dos direitos humanos, o desenvolvimento da democracia e as verbas que o país recipiente gasta com armamento.

³⁶ Decornoy, Jacques. "Le Japan et l'Avenir de la Zone Asie-Pacifique". Problèmes Économiques, nº 2.321. 14 Avril 1993.

³⁷ Thurow, Lester. "Três Cenários Para o Poderio Económico da Europa em 2020 - Uma Visão Optimista". Público, Segunda-Feira, 4 de Janeiro de 1993.

38 Vide quadro 3.N.3.

Quadro 3.N.3: Financiamento do Investimento Interno 1960-91 (% do PIB)

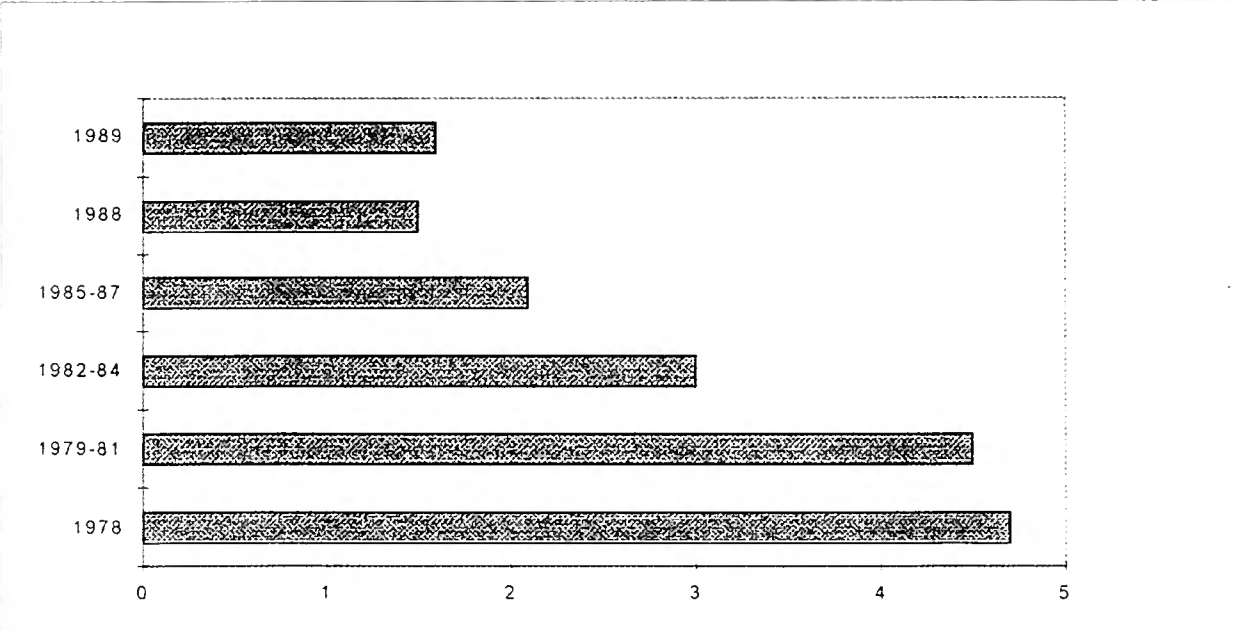
ANOS	Invest Bruto Interno	Poupança Bruta Interna	Fluxos de Capital com o Exterior
1960-64	22,2	22,9	-0,7
1965-69	22,5	23	-0,5
1970-74	28,5	29,1	-0,6
1975-79	31,5	31,7	-0,2
1980-84	30,8	31,6	-0,8
1985-91	38,3	38,6	-0,3

Fonte: Chai, Joseph C. “Saving and Investment in China”. Savings and Development, Nº 4, 1994.

39 Vide Bell et al (Bell, Khor, Kochar, Ma, N'Guiamba e Lall. 1993 China at the Treshold of a Market Economy. FMI) e Blejer et al (Blejer, Burton, Dunaway e Szapary. 1991. China: Economic Reform and Macroeconomic Management. FMI).

40 Entre as últimas reformas empreendidas contam-se: (a) a criação de um plano destinado a retirar às empresas a responsabilidade da prestação de serviços sociais e segurança social (“uma empresa estatal na China não é apenas uma simples entidade económica mas também uma organização social que se encarrega de diversas actividades não produtivas, designadamente do alojamento, educação, saúde, divertimento e outras necessidades sociais dos trabalhadores”. Trigo, Virginia. “Arroz em tijela de ferro”, in jornal “Expresso”) através da implementação de programas destinados a promover a oferta comercial de habitação, à criação de um subsídio de desemprego, esquemas de formação profissional, etc; (b) a privatização de um conjunto de pequenas empresas estatais; (c) A criação de acções sobre empresas estatais; (d) a criação de bancos destinados a conceder empréstimos preferenciais a empresas estatais e a reconversão de outros bancos a fins meramente comerciais; (e) a unificação do imposto sobre o rendimento das empresas chinesas; (f) a unificação das taxas de câmbio do mercado oficial e dos mercados “swap” e (g) a promoção do IDE em novas áreas (regiões interiores, serviços e construção de infraestruturas).

41 Figura 3.N.1: Gastos da R.P. China com a Defesa em 1978-89 (em % do PNB)



Fonte: FMI

42 Global Asia Business, Nº 4, Abril 1995.

43 Esta nova doutrina tem vindo a ser desenvolvida desde a “Guerra dos 17 dias” com o Vietname, em 1979, onde o “Exército de Libertação do Povo” sofreu derrotas humilhantes.

Na véspera da invasão do Vietname pela China, os chineses contavam com 85000 soldados e 200000 reservistas, apoiados por 1000 carros de combate T62 ao longo da fronteira. Os vietnamitas apenas contavam com 60000 homens das milícias locais, dado que a maior parte do exército "regular" se encontrava no Camboja. Mesmo assim, devido à adopção de uma táctica antiquada de ataques em "grandes vagas" (tradicional na Guerra da Coreia), a deficiências nas transmissões, a uma logística arcaica (dependente de cavalos e homens a pé para transporte de mantimentos e munições) e à fraca qualidade do armamento, os chineses sofreram derrotas sucessivas.

Cui Yu Chen, Tenente-Coronel e Professor no Instituto de Pesquisa da Região Militar de Chengdu enumera, no seu livro "Luta por Fronteiras Flexíveis", alguns dos pressupostos e princípios da nova doutrina. " Desde a guerra do Ópio em 1840, o nosso território tem sido reduzido (...) O imperialismo russo ocupou mais de 100 Km² do nosso território. Os franceses, depois de se apoderarem do Vietname, tomaram terras no Guangxi e no Yunnan. a Grã-Bretanha tomou Hong-Kong. O imperialismo japonês invadiu a China e ocupou a Formosa. Concluindo, a China perdeu uma área terrestre de cerca de 3 milhões de Km², sem contar com a área marítima (...) Daqui a 100 anos, toda a nossa terra cultivável desaparecerá totalmente (observação:Vaclac Smil, Professor de geologia na Universidade do Manitoba, estima que no decurso dos últimos 40 anos, a China perdeu um terço da sua terra cultivável em função da erosão dos solos, desertificação, projectos energéticos e instalação de projectos industriais e habitacionais - vide The Economist, March 18th 1995) (...) A China exporta actualmente petróleo, mas as nossas necessidades são tão grandes que no final deste século a China poder-se-á tornar num importador de petróleo (observação: a China tornou-se num importador líquido de petróleo em 1992) (...) No ano 2000, para produzir apenas o suficiente para comer, a China terá de produzir um adicional de 90 milhões de toneladas de alimentos (...) **A nossa área vital está a encolher.** Por conseguinte, **onde será a nossa nova fronteira?** Na realidade, devemos reclamar a soberania e direitos de soberania sobre os oceanos - mar territorial, plataforma continental e zonas económicas exclusivas - numa área total de 3 milhões de Km². (...) Na guerra moderna, quer a guerra se faça para reclamar terra quer se faça com o propósito de punição, **a iniciativa do ataque é o princípio táctico mais crítico**".

⁴⁴ O Brunei, Filipinas, Malásia e Vietname reclamam a soberania sobre parte das ilhas Spratley, enquanto a China e a Formosa reclamam a soberania sobre todas estas. A China tomou uma posição de força ocupando uma destas ilhas (apesar de em 1992 ter apoiado uma declaração da ASEAN defendendo a resolução do diferendo sobre as Spratley através de meios pacíficos), ao largo das Filipinas, com uma fortificação militar, assegurando direitos sobre o mar territorial e a plataforma continental. O Ministério da Geologia e Recursos Minerais da China estima que a área das ilhas Spratley contém reservas de petróleo e gás natural de 17,7 biliões de toneladas (as reservas do Koweit correspondem "apenas" a 13 biliões de toneladas).

⁴⁵ Vide Far Eastern Economic Review, February 2, 1995.

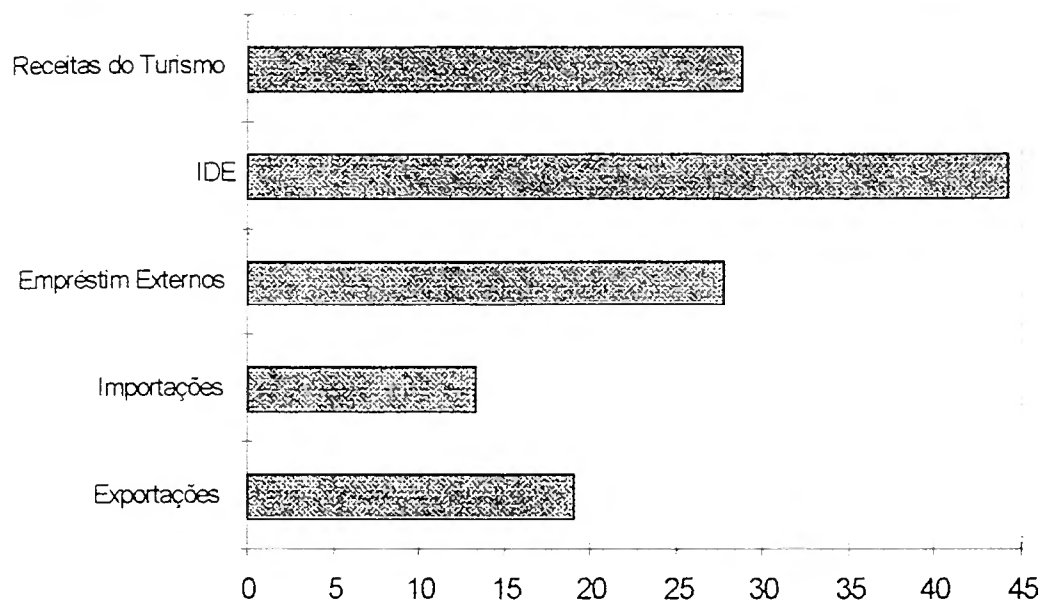
⁴⁶ Vide The Economist, March 18th 1995.

⁴⁷ "La décollage de la Chine", in Ramses 94. IFRI - Institut Français des Relations Internationales, sous la direction de Thierry de Montbrial et Pierre Jacquet.

⁴⁸ Hochraich, Diana.1994. "Les déséquilibres de la croissance in Chine" in Économie et Statistique, N° 279-280, 1994.

⁴⁹ Vide figura 3.N.2.

Figura 3.N.2: % do Guangdong em Várias Actividades da R.P. China



Fonte: Dados publicados na Business China, February 7, 1994.

⁵⁰ Para “abrir” a sua economia ao exterior, a China optou pela criação de zonas de desenvolvimento especiais (baseadas nas zonas de processamento de exportações de outros países da região - vide capítulo III “Estado Desenvolvimentista” - mas com objectivos mais ambiciosos a nível de políticas adoptadas, actividades e cobertura geográfica). Esta política conheceu quatro fases. Na primeira fase (1979-80) abriram-se quatro “Zonas Económicas Especiais” nas províncias de Guangdong (Shenzen, Zuhai e Shantou) e Fujian (Xiamen). O valor das exportações originadas nestas quatro zonas duplicou entre 1987-91, atingindo 9% do total da R.P. China. Dado o sucesso desta experiência foram concedidas autorizações, em 1984, a 14 cidades costeiras (que já tinham desenvolvido condições razoáveis a nível de infraestruturas e qualificação dos trabalhadores) para se abrirem ao comércio e investimento externos. O valor do IDE cresceu 35% em 1991 e triplicou em 1992. Na terceira fase (1988) criaram-se a Zona Económica Especial de Hainan (aproveitando a mão-de-obra barata, o baixo custo dos terrenos e a abundância de recursos naturais) e a Nova Área de Xangai-Pudong (que deveria constituir simultaneamente uma zona de processamento de exportações, uma zona franca, um parque de alta tecnologia e um centro comercial e financeiro). Os resultados iniciais são óptimos. Entre 1990-92 foram concedidas 704 aprovações a projectos estrangeiros representando um investimento total de \$ 3 biliões. Na última fase (1992) um conjunto de cidades do interior (no vale do Yangtze) foi autorizado a oferecer benefícios a investidores estrangeiros e a empresas orientadas para a exportação, criando-se seis zonas de desenvolvimento que se deverão articular com a Área de Pudong.

⁵¹ Henri Alleg (Alleg, Henri. 1994. O Século do Dragão. Caminho), em jeito de reportagem, apresenta uma descrição com alguma acuidade dos problemas sociais relacionados, entre outros aspectos, com a migração rural na China actual e com as condições de vida nas cidades da nova China.

IV - OUTROS PROJECTOS DE INTEGRAÇÃO: EVOLUÇÃO E INFLUÊNCIA SOBRE A DINÂMICA INTEGRACIONISTA NA ÁSIA-PACÍFICO.

A - EUROPA

Com o ruir do muro de Berlim, a “família europeia”, incluindo os países da EFTA, os países “isolados” (como a ex-Jugoslávia, Albânia e Malta), os países do “Pacto de Varsóvia” e até mesmo alguns dos países antes inseridos na ex-URSS, procuram reunir-se sob o tecto da União Europeia. A União constitui assim o polo essencial para se entender o fenómeno da integração regional no velho continente.

A União Europeia (então Comunidade Económica Europeia) foi criada em 1957 pelos países do Benelux, pela França, pela Itália e pela República Federal da Alemanha. Os objectivos imediatos consistiam na construção de uma comunidade económica baseada na livre circulação de trabalhadores, bens e serviços. A longo prazo visava-se garantir a paz na Europa mediante o controlo conjunto pelas potências europeias de recursos estratégicos como o carvão e o aço e através do aprofundamento das relações económicas entre os países membros.

Este agrupamento regional cresce com a adesão do Reino Unido, da Dinamarca e da Irlanda. Expande-se com a entrada da Grécia e posteriormente de Portugal e da Espanha. O último alargamento, em 1995, englobou a Áustria, a Finlândia e a Suécia¹. Cresceu também nos seus objectivos, constituindo um Mercado Comum desde 1992 e caminhando gradualmente para uma “União Económica” total a partir da assinatura do Tratado de Maastricht. Hoje, consiste num conjunto de 15 países, representando uma superfície de 3240,3 milhões de Km², um mercado de 370 milhões de consumidores e um Produto Interno Bruto de 7293,8 biliões de \$EUA.

A importância da União Europeia aumentará com o seu alargamento sucessivo em três vagas. A primeira vaga englobará os países da EFTA² que ainda estão de fora, a segunda integrará os países do antigo “Bloco de Leste” mais desenvolvidos e na terceira vaga incluir-se-ão os países da Europa Central e Oriental menos desenvolvidos e outros países europeus mais atrasados.

Após a recente adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia, restam na EFTA a Suíça, a Noruega, a Islândia e o Liechtenstein, representando um mercado de 11,6 milhões de consumidores. A Suíça e a Noruega (este último país por duas vezes) já efectuaram pedidos de adesão à União Europeia, mas a adesão não se chegou a verificar devido ao resultado desfavorável de referendos internos. No entanto, devido às suas ligações estreitas com os países que compõem a UE, a hipótese de virem a integrar este agrupamento num futuro próximo permanece forte e justifica-se em três dimensões. Geograficamente são parte integrante da Europa Ocidental. Historicamente mantiveram relações económicas, políticas e culturais privilegiadas com os países da União. Economicamente existem laços muito fortes. Apesar da sua população relativamente reduzida, a EFTA era em 1992³ o destino principal das exportações comunitárias e o maior importador da UE.⁴

Um factor preponderante nos laços económicos entre a EFTA e a UE é o Espaço Económico Europeu. Este Espaço foi fundado através de um acordo assinado na cidade do Porto em Maio de 1992, perante o receio de marginalização dos países da EFTA após a criação do Mercado Comum. Para além da eliminação de direitos aduaneiros e de restrições quantitativas relativas ao comércio (com excepção de produtos agrícolas) e aos bens industriais (já em vigor anteriormente através de acordos bilaterais entre a União e os países da EFTA), o Espaço Económico Europeu elimina outros entraves ao comércio e estabelece a liberdade de circulação de pessoas, capitais e serviços⁵.

A segunda vaga, englobará os países mais desenvolvidos do antigo “Bloco de Leste” ou seja a Hungria, a Polónia , a República Checa e a Eslováquia. Estes países representam uma população de mais de 64,3 milhões de pessoas e um PIB de cerca de 240 biliões de EUA\$.

As reformas em direcção à economia de mercado estão bem encaminhadas, apesar de graves problemas iniciais relacionados com a quebra da produção, a escalada do desemprego e a subida da inflação. Este sucesso relativo pode ser explicado por uma série de factores. Em primeiro lugar, estes países, apesar da inserção na “economia mundo soviética”, não atingiram um grau de dependência tão elevado como o dos Estados da CEI⁶ face à Federação Russa, pelo que a sua rapidez de autonomização em relação ao anterior centro é muito maior. Em segundo lugar, tiveram no passado uma tradição capitalista (por exemplo, a Checoslováquia era nos anos 30 um dos países mais industrializados do mundo com um nível de vida semelhante ao suíço). Em terceiro lugar, o “capital humano”, chave essencial para o desenvolvimento (presente, como vimos, na base do “milagre” do Sudeste Asiático) é abundante⁷. Em quarto lugar, a União Europeia tem vindo a prestar um apoio técnico e financeiro significativo para a reconversão das economias destes países, especialmente através do Programa Phare. Por último, tendo em conta a integração destes Estados, sempre posterior a 2002, a União abriu já caminho através dos acordos ditos “Europeus” ou de “Associação”⁸. A intenção global é que nos primeiros cinco anos de vigência dos Acordos os países da União abram os seus mercados e que os “PECO”⁹ adoptem procedimento semelhante nos últimos cinco anos.

Estes países representam cerca de 7% das importações e 7,5% das exportações da União e prevê-se que a relevância destas relações económicas vá aumentar. Com efeito, os “PECO”, com o seu forte crescimento económico, irão constituir um factor de dinamização da economia europeia. A União está bem posicionada para participar num vasto movimento de privatizações e “*joint-ventures*” ainda em curso, beneficiando deste forte crescimento económico e satisfazendo uma elevada procura de

bens, serviços, capital e “*know-how*”. O mercado é grande, especialmente no que respeita a bens de consumo duradouros como automóveis. Os “PECO” podem constituir também uma base de produção útil, principalmente em termos de custos (em sectores exigindo média-alta qualificação da mão-de-obra e um certo grau de desenvolvimento tecnológico), para muitas empresas interessadas em fornecer este mercado e em exportar para a UE.

A terceira vaga englobará os países mais atrasados do ex-“Bloco de Leste”, ou seja a Bulgária, a Roménia e talvez alguns dos países “isolados” como Malta ou a Albânia. De fora deverão permanecer a Turquia (embora este país tenha celebrado um acordo com a UE, no final de 1995, no qual lhe foram concedidas vantagens no acesso ao mercado comunitário), os países da ex-Jugoslávia (os quais receberão, não obstante, um importante auxílio financeiro para a reconstrução das infraestruturas devastadas por quatro anos de guerra) e os países da ex-URSS.

Para além do aprofundamento da integração regional através da extensão geográfica da UE, convém verificar, em paralelo, o crescimento da integração ao nível do incremento das trocas intraregionais.

Considerando a evolução das importações intra-regionais relativamente às importações do grupo (vide p.75, quadro 3.A.1), verificamos que estas crescem de 50,2% para 58,3% entre 1975 e 1992. Focando-nos na percentagem das exportações intra-regionais como parte das exportações totais do grupo (quadro 3.A.2, p.75) esta cresce de 52,3% para 61,4%, no mesmo período. Tomando ainda em conta o comércio intra-regional (exportações + importações) - (quadro 3.A.3, p.76) constatamos que este aumentou de 51,2% em 1975 para 59% em 1992. Contudo, o indicador da intensidade do comércio intra-regional, aumentou apenas de 1,4 em 1970 para 1,5 em 1990 (quadro 3.A.5, p.77). Peter Lloyd contabiliza o efeito de adesão de novos países à União e chega à conclusão que a percentagem das importações provenientes do exterior da UE, até tem vindo a aumentar (totalizando 38% em 1989).

Por outro lado, o crescimento das importações extra-comunitárias em termos absolutos é evidente desde 1958. As quebras neste movimento de crescimento coincidem (como, por exemplo, em 1992) com as quebras no crescimento das importações intra-comunitárias. O facto indicia, aparentemente, a preponderância de factores de ordem macroeconómica sobre medidas de índole proteccionista como elemento explicativo da retracção esporádica do comércio com países terceiros.

No que concerne à parte das trocas intragrupo em relação às importações totais do grupo, segundo a metodologia adoptada por Lloyd, o seu nível aumentou desde 1960 até 1972, estabilizou até meados dos anos 80 e desde então tem vindo a crescer, atingindo cerca de 58% em 1989 e 59% em 1992. As importações intraregionais cresceram a um ritmo mais baixo no período 1982-1992 (6,1%) relativamente à década 1970-1980 (15,6%).

Com base nos dados anteriormente expostos, podem-se extrair algumas conclusões:

1º. A integração regional tem crescido e continuará a crescer na Europa, por extensão geográfica. A EFTA (que constituía até à saída da Áustria, Finlândia e Suécia, o principal mercado de importação e exportação da UE) e os "PECO" (que poderão, segundo algumas estimativas, significar um potencial de exportações da ordem dos 200 biliões de dólares, ou seja, cerca do dobro das exportações actuais da UE para os EUA) oferecem enormes possibilidades.

2º. Tomando em conta o efeito de extensão geográfica, o peso das importações extra-União Europeia tem vindo a aumentar. Este facto refuta aparentemente os argumentos daqueles que afirmam constituir a Europa um bloco proteccionista fechado ao mundo.

3º. O peso crescente das trocas intragrupo justificar-se-ia assim devido à criação de comércio provocada pelo levantamento de barreiras tarifárias e

não tarifárias e aos efeitos “dinâmicos”. O relatório Cecchini estimou mesmo esse efeito num crescimento de cerca de 2,5% a 6,5% do PIB Comunitário.

4º. A Europa parece reunir todas as condições para um grupo comercial de sucesso¹⁰: (a) proximidade geográfica; (b) abundância de “capital humano” altamente qualificado; (c) similitude de rendimentos “per capita”; (d) regimes comerciais compatíveis; (e) complementariedade das estruturas produtivas; (f) vontade, historicamente determinada, no sentido de se partilharem soberanias e (e) uma estrutura política que permite canalizar os interesses dos produtores e dos políticos para a “*Res Publica*”.

A nível de projecto político a UE tem vindo a enfrentar uma crescente oposição, por vezes mesmo irracional¹¹, motivada quer pela vontade de certos movimentos políticos em não permitir a transferência de mais poderes dos Estados-membros para as instituições comunitárias quer pelo crescimento do desemprego na Europa que certos sectores relacionam com os critérios de convergência estabelecidos para a adopção do *Euro*, a futura moeda única.

No entanto, a União Europeia é um projecto com raízes históricas, políticas, económicas e culturais profundas¹². Entre todas as experiências de integração regional, é aquela que apresenta um maior desenvolvimento institucional. Para além de um Tribunal de Justiça (com poder de anular decisões, tomadas pelos governos nacionais e pelo Conselho de Ministros, que sejam contrárias ao Direito da União), de um Tribunal de Contas (controla as actividades financeiras da União), de um Comité Económico e Social (órgão consultivo), de um Conselho de Ministros (que define as principais políticas da União) e de uma Comissão (a quem cabe, por exemplo, propor ao Conselho de Ministros medidas úteis para o desenvolvimento das políticas sectoriais, executar as políticas da União e administrar fundos comuns), a UE é o único grupo regional com um Parlamento¹³.

Em África, logo no início dos processos de descolonização foi flagrante a necessidade de cooperação regional. A OUA (Organização de Unidade Africana) fixou mesmo o objectivo de se alcançar um mercado comum continental no ano 2000. Perante as dificuldades surgidas, esse prazo foi dilatado para o ano 2035. No entanto, são muitas as declarações de intenção no sentido da integração económica e os acordos de integração regional, mesmo a nível de zonas de comércio preferencial e zonas de comércio livre, proliferam. Notificados no GATT podíamos encontrar acrónimos exóticos tais como UEDAC (União Aduaneira e Económica da África Central), CEEAC (Comunidade Económica dos Estados da África Central), CEDEAO (Comunidade Económica dos Estados da África do Oeste), CEAO (Comunidade Económica da África do Oeste), CEPGL (Comunidade Económica dos Países dos Grandes Lagos), SADC (Comunidade Para o Desenvolvimento da África Austral), OBK (Organização Para o Ordenamento e o Desenvolvimento da Bacia de Kagera), URM (União do Rio Mano), UMA (União do Magrebe Árabe) etc. Mas será que estes acordos têm repercussões importantes a nível prático?

Na África do Norte, a **UMA** (criada em 1989) constitui o principal acordo regional. Engloba a Argélia, Marrocos, Tunísia, Mauritânia e Líbia e tem como objectivos uma união aduaneira em 1995 e um mercado comum no ano 2000, visando a integração económica total. Para tanto, pretende a eliminação gradual de barreiras à livre circulação de pessoas, mercadorias, serviços e capital. Foi formado um "Comité Para a Cooperação Aduaneira com os objectivos de¹⁴: harmonizar e simplificar a legislação e regulamentos aduaneiros, assistência mútua na luta contra a fraude; desenvolvimento e harmonização dos sistemas de informação, harmonização das posições sobre comércio internacional nos diversos *fora* e estudo de uma tarifa externa comum. Apesar destes objectivos, o comércio intraregional continua a processar-se essencialmente numa base bilateral, enfrentando inúmeros obstáculos: proliferação das barreiras não tarifárias; problemas no cálculo

das regras de origem, no cálculo do valor acrescentado e na uniformização dos regulamentos aduaneiros; falta de complementariedade entre as estruturas produtivas dos países membros; extrema dependência em relação à Europa no tocante ao comércio externo; rede de transportes com várias deficiências e estrangulamentos; problemas de pagamento relacionados com a inconvertibilidade de algumas moedas e com a escassez de divisas. A personalização do poder nas mãos dos chefes de estado não tem funcionado igualmente como um facilitador político.

Na África Ocidental, os principais acordos regionais são a CEDEAO, a CEAO e a URM. A **CEDEAO** foi formada em 1975 pelos 16 países da região¹⁵ visando¹⁶: promover a cooperação e o desenvolvimento nos domínios económico, social e cultural; elevar o nível de vida das populações dos países membros; preservar a estabilidade económica; suprimir os obstáculos à livre circulação de pessoas, mercadorias, serviços e capital, criando um mercado comum em 1990. No entanto, estes objectivos estão longe de ser concretizados, especialmente no tocante à liberalização das trocas entre os países membros. O comércio intra-regional permanece a níveis globalmente reduzidos (as exportações intra-regionais atingem mesmo assim 90% das exportações totais para África). As exportações intracomunitárias como percentagem das exportações totais deste grupo representavam 4,2% em 1975, descendo para 3,2% em 1986 e subindo ligeiramente para 6,5% em 1990¹⁷. Apesar de uma certa complementariedade entre as estruturas produtivas dos países membros, este acordo tem enfrentado sérias dificuldades imputáveis à relutância dos países mais pequenos em abrirem o seu mercado ao “gigante” nigeriano; a problemas na harmonização das preferências, a atrasos na resolução de problemas técnicos e a conflitos originados pela expulsão recíproca de cidadãos dos países membros. A **CEAO** criada em 1974 por sete países francófonos¹⁸, com objectivos mais limitados relativamente à CEDEAO, constitui também um fracasso. Em 1987, o comércio intraregional como percentagem das exportações totais do grupo, quedava-se pelos 7,7%¹⁹ e apenas 428 produtos beneficiavam de preferências regionais. As razões deste fracasso prendem-se com a

corrupção e falta de controlo financeiro, a conflitos quanto à distribuição de rendimentos fiscais destinados a cobrir as perdas de receitas aduaneiras causadas pela liberalização das trocas, à incapacidade em fixar uma tarifa externa comum e à introdução de uma série de barreiras não tarifárias. A **URM**, o grupo regional mais pequeno em África (6,5 milhões de consumidores) - criado em 1973 - visa a prossecução de uma união económica e aduaneira. Em 1993, o *ratio* das trocas intraregionais sobre as trocas totais do grupo era de apenas 0,3%. As razões do insucesso são evidentes: a dimensão demasiado reduzida deste agrupamento é uma barreira à especialização e à criação de economias de escala; as trocas com os países industrializados dominam inteiramente as relações entre os três países membros e foram criados novos obstáculos à liberalização do comércio.

Quanto à África Central, salientamos a **UEDAC**²⁰, criada em 1964, com a intenção de promover o desenvolvimento económico e melhorar o nível de vida das populações através de uma união aduaneira. À partida existiam condições favoráveis²¹. Chegou-se mesmo a implementar uma tarifa única para as trocas intraregionais. Contudo, também esta experiência fracassou devido: à insuficiência de meios de transporte entre os principais mercados; a limitações aos movimentos dos trabalhadores; ao abandono de projectos comunitários; à utilização da tarifa única como instrumento de protecção e às dificuldades na coordenação das políticas de ajustamento estrutural dos diversos países, o que criou um clima geral de instabilidade monetária.

Na África Austral, o acordo regional mais importante é o **SADC**²², cujos objectivos iniciais consistiam: (a) em reduzir a dependência económica destes países face à África do Sul e no combate ao regime do “*apartheid*”; (b) no estreitamento das relações económicas visando a integração regional; (c) na mobilização de recursos indispensáveis à prossecução de políticas estruturais, a nível nacional e regional e (d) na coordenação de acções no âmbito da cooperação internacional. Com a adesão da África do Sul, a SADC passou a reunir condições para aprofundar a integração regional. Em

primeiro lugar, a África do Sul (a par da Nigéria) constitui um dos pólos naturais de integração regional em África²³. A atractabilidade da sua economia estende-se por três “anéis”: a “zona rand”, a zona até ao Sabá com complementariedades tradicionais (energia, minas, transportes, migrações) e, por último, os restantes mercados africanos, especialmente os da “zona franco”. Em segundo lugar, a SADC tem, caso raro no continente, uma rede de transportes relativamente integrada. As vias naturais de acesso ao mar dos países do interior estão em Angola e em Moçambique²⁴. Em terceiro lugar, a mobilidade dos trabalhadores é já elevada, facto explicável em parte pela capacidade de atracção das minas sul-africanas. Em quarto lugar, muitas empresas sul-africanas exercem um papel fulcral na integração das economias da região²⁵. Por último, existem laços económicos relativamente fortes entre os países da região (com excepção de Angola e Tanzânia) e a África do Sul. Grande parte das exportações sul-africanas (se excluirmos o ouro e os minerais) destina-se aos países da SADC. Contudo, existem ainda sectores, como o da energia, totalmente desinseridos de uma política regional consequente e os fluxos de capitais entre países membros são ainda fracos. Subsiste ainda o problema do confronto militar em Angola e uma certa suspeita em relação à vontade hegemónica da África do Sul, na sequência da política de “estratégia total” encetada até final do “*apartheid*”.

Como vimos, é fácil concluir que “a integração regional em África é uma necessidade urgente, entre outros motivos devido à exiguidade dos mercados nacionais e porque é urgente ultrapassar a actual não complementariedade entre as economias”²⁶. Contudo, as experiências integracionistas africanas constituem uma sucessão de fracassos. Sumariemos os principais motivos de insucesso.

1º. O comércio entre países africanos é modesto. Apenas 5% do comércio total de África²⁷ e a tendência é para a estagnação. Acresce que a maior parte deste comércio não conta com a participação do sector empresarial privado, o que faz com que muitos projectos desconsiderem critérios de rentabilidade económica e financeira.

2º. A complementariedade entre as estruturas produtivas dos países africanos é reduzida. A concentração das exportações destes países sobre um conjunto muito limitado de produtos (geralmente do sector primário) agrava ainda mais esta situação.

3º. África é um continente extremamente dependente da Europa no que concerne ao seu comércio externo. Como factores explicativos surgem: (a) a “ajuda ligada” que favorece o comércio com os paísesadores; (b) as melhores condições de crédito e distribuição de mercadorias que as transnacionais europeias oferecem; (c) ligações de longa data e maior fiabilidade das empresas europeias. Esta dependência é também sustentada por dois instrumentos fundamentais: (a) uma série de acordos bilaterais entre a União Europeia e os países da África do Norte (excepto a Líbia) recentemente consolidados na Conferência de Madrid sobre o Mediterrâneo e (b) a Convenção de Lomé, na África Subsariana.

4º. Mesmo depois de as superpotências abandonarem África como palco secundário da “Guerra Fria”, os conflitos bélicos continuam por todo o continente²⁸. Estes conflitos não reflectem “apenas” a devastação causada pelas batalhas. Outros efeitos são: (a) a incorporação nos exércitos de homens em idade adulta, o que provoca falta de mão-de-obra, especialmente em zonas rurais; (b) O abandono dos campos pelos agricultores devido a acções de minagem ou a receio de escravização pelas facções em conflito; (c) a alocação da maioria dos recursos financeiros para fins militares e (d) epidemias e fome, como em Angola ou na Somália.

5º. Existe uma descontinuidade das redes de transporte e de comunicação (com a excepção relativa da África Austral) construídas com o fim de escoar os produtos para as antigas potências coloniais. Assim, os custos de transporte no interior da África Subsariana são muito superiores aos dos outros continentes.

6º. Há um relativo desinteresse face aos processos de integração regional, por parte de certos autocratas e “cleptocratas” africanos que temem vêr ameaçados os seus privilégios²⁹. Muitos reclamam uma “segunda independência” para que os africanos possam participar mais activamente na vida política do continente. Essa falta de participação da “sociedade civil” pode explicar, parcialmente, o fracasso das experiências de integração.

7º. As graves dificuldades económicas em que a generalidade dos países africanos se encontram mergulhados prende a sua atenção à sobrevivência económica no curto prazo, em detrimento dos processos de integração regional.

8º. Existe uma certa concorrência entre projectos de integração diferentes (por exemplo, os países da CEAO e da URM pertencem também à CEDEAO) e por vezes com interesses antagónicos. Em cada projecto existe também um número excessivo de organizações e agências (só na CEDEAO são 34) cujas relações mútuas são conflituosas.

9º. Surgem problemas devido à falta de convertibilidade de muitas moedas e à escassez de moeda forte (mobilizada para o serviço da crescente dívida externa) dificultando as trocas internacionais.

10º. Existem problemas causados pela falta de coordenação, entre membros de projectos de integração, das políticas estruturais de ajustamento, especialmente na África Ocidental. Em muitos países foram aplicadas políticas orçamentais e monetárias demasiado restritivas. Este facto influenciou negativamente a liberalização do comércio intraregional dado que provocou a quebra da procura de importações, inclusive originárias do interior dos grupos regionais.

11º. Integrando os programas de ajustamento estrutural, incluem-se medidas conducentes à privatização de diversas empresas, prevendo-se mesmo a alienação a interesses estrangeiros. Muitas destas empresas não respeitarão

as condições relativas às “regras de origem”, o que dificultará a concorrência dos seus produtos nos mercados intraregionais.

C - AMÉRICAS

As primeiras experiências de integração na zona da **América Latina e das Caraíbas** surgem a partir da última metade da década de 50, com o objectivo de alargar os mercados nacionais, oferecendo por essa via novas possibilidades ao modelo de industrialização por substituição de importações, adoptado pela maioria dos países da região. Neste contexto são criadas a ALALC (Área Latino Americana de Livre Comércio), mais tarde substituída pela ALADI (Área Latino Americana de Integração) e o MCAC (Mercado Comum da América Central) em 1960, a CARIFTA (Associação de Livre Comércio das Caraíbas) em 1965, e o Grupo Andino (1969).

Estas experiências constituíram um insucesso global (vide quadro 4.C.2) e as tentativas de “ressuscitar” o Grupo Andino, em 1990, e o MCAC, em 1991, tiveram também resultados incipientes.

Melhor sorte parece reservada ao Mercosul (vide quadro 4.C.1). Este acordo foi celebrado em 1991, entre o Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, com motivações políticas e económicas:

Quadro 4.C.1: Indicadores sociais e económicos dos países do Mercosul

	Superfície 1000Km2	População em 1993 (milhões)	PNB per capita em 1993 EUA\$	Taxa de analfabetismo em 1991)	Esp. vida à nascença em 1991 (anos)
Argentina	2767	33,1	6050	5,80%	71
Brasil	8512	149,2	2770	31,30%	65
Paraguai	407	4,5	1380	8,00%	69
Uruguai	176	3,1	3340	3,70%	72

Fonte: Diversos.

1º. Politicamente, atenuar a tradicional rivalidade (empolada pelos anteriores regimes militares) entre os dois gigantes da América do Sul.

2º. Economicamente, eliminar todas as tarifas sobre o comércio intra-regional até Dezembro de 1994 e estabelecer uma tarifa externa comum em 1995 (esta tarifa externa comum deverá abranger 85% dos produtos negociados, enquanto os restantes 15% terão um período de transição até 2006). A médio prazo, promover também a livre circulação de serviços e factores de produção e coordenar as políticas económicas e comerciais dos Estados-membros.

Quadro 4.C.2: Projectos Pioneiros de Integração na América Latina

PROJECTO	MEMBROS	OBJECTIVOS	MECANISMOS	RESULTADOS
ALALC fundado em 1960	Argentina, Equador, Brasil, Chile, Peru, México, Paraguai, Uruguai, Bolívia (1966) e Venezuela (1967)	Eliminação gradual de barreiras ao comércio e redução das tarifas sobre o comércio intraregional Mercado Comum após um período de transição de 12 anos	Listas Nacionais (produtos e redução nominal anual tarifária de pelo menos 8%). Listas Comuns (produtos com isenção tarifária para todos os países) Acordos Industriais de Complementariedade.	Comerc. intraregional rondou os 14% à data da dissolução, em 1980. As Listas Nacionais continham na maioria prod. primários ou bens de consumo sem grande expressão. Clima de instabilidade política.
MCAC fundado em 1960	Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicarágua	Mercado Comum	Adopção imediata de livre comércio sobre produtos fabricados. Criação de um sistema regional de pagamentos administrado por uma entidade central.	Grande progresso inicial (em 1966, mais de 94% dos produtos abrangidos estavam regionalmente liberalizados e a tarifa externa comum). Fracasso devido à não distribuição de ganhos aos países mais pobres e a fraca competitividade de certos sectores produtivos.
CARIFTA (1965) e CARICOM (1973).	1965: Antígua, Barbados e Guiana. 1968: Jamaica, Bahamas, Trindade e Tobago, Granada, Dominica, Santa Luzia, São Vicente, Monserrate e St Kitts-Nevis, Belize (1969)	CARIFTA: Área de Comércio Livre. CARICOM: Políticas monetária e fiscal harmonizadas; criação de agências de planeamento para a agricultura e a indústria.	Isenção de barreiras tarifárias e não-tarifárias, num período máximo de cinco anos.	Comércio intraregional cresceu de 7,8% p/ 11%, entre 1967 e 1973. Subsistiam assimetrias na repart. dos ganhos, o que leva à criação do CARICOM, sem grandes resultados.
Grupo Andino fundado em 1969	Bolívia, Colômbia, Equador, Peru, Chile e Venezuela	Liberalização gradual comércio intraregional. Tarifa externa comum. Programas regionais de investim redistributivos. Regras comuns para a captação do IDE.	Redução anual de 7% s/ a tarifa média, de modo a atingir a liberalização total em 1980 (Venezuela, Peru, Chile e Colômbia). Redução das tarifas no período 1980-1990 (Bolívia e Equador).	Export. intraregionais subiram de 1,7 %a. em 1970, p/ cerca de 4% desde os anos 80. Fracasso devido a demasiadas excepções no programa liberalização tarifária. Dificuldades na fixação de tarifa externa comum.
ALADI fundado em 1980	Substitui a ALALC em 1980	Fomentar aplicação de acordos comerciais bilaterais.	Negociação bilateral de tarifas. Tarifas preferenciais a nível regional	Resultados semelhantes aos da ALALC.

O Mercosul parece ter maiores probabilidades de sucesso relativamente aos “projectos pioneiros” por vários motivos: (a) uma maior definição sobre as

etapas de integração a percorrer e um maior aprofundamento institucional³⁰; (b) calendário menos dilatado; (c) maior estabilidade político-social, com a democracia e o controlo sobre a inflação a consolidarem-se nestes países; (d) existe já um elevado grau de interdependência económica (o Brasil e a Argentina são os maiores parceiros comerciais do Uruguai e do Paraguai; o comércio regional verificou um crescimento anual de cerca de 34% no período 1990/94); (e) existem mais possibilidades de trocas intra-indústria que nos anos 60 e (f) o acordo está vocacionado também para a exportação para o resto do mundo, enquanto os anteriores visavam muito mais prolongar as possibilidades do modelo de industrialização por substituição de importações.

Quanto à América do Norte e Central, a principal experiência é a NAFTA, criada em 18/12/92, e constituída pelos EUA, Canadá e México, com o objectivo de formar uma zona de livre comércio, gradualmente, num período de 15 anos (representando mais de 362 milhões de consumidores e um PNB conjunto superior a 6,4 biliões de dólares dos EUA).

A adesão do México ao acordo, justifica-se pela necessidade de os EUA: (a) promoverem o acesso das suas empresas a um mercado com grandes potencialidades de crescimento (apesar do efeito “*tequilla*”); (b) protegerem a sua fronteira Sul dos problemas relacionados com a forte pressão migratória; (c) jogarem a “cartada” regional a nível das negociações do GATT/OMC e nas relações bilaterais com os parceiros comerciais europeus e asiáticos e (d) fazerem do México um modelo para a América Latina, pela sua aceitação em incluir os serviços, a protecção dos direitos de propriedade intelectual e a remoção dos obstáculos ao IDE num acordo comercial com os EUA. Por seu turno, o México ganha com a redução da possibilidade de os EUA exercerem o unilateralismo, com a remoção de obstáculos à penetração dos seus produtos no mercado americano e com a captação de IDE dos EUA.

A integração com o Canadá obedece a motivações profundas, com fundamentos político-diplomáticos, económicos, culturais, “informativos” e

2º. Economicamente, eliminar todas as tarifas sobre o comércio intra-regional até Dezembro de 1994 e estabelecer uma tarifa externa comum em 1995 (esta tarifa externa comum deverá abranger 85% dos produtos negociados, enquanto os restantes 15% terão um período de transição até 2006). A médio prazo, promover também a livre circulação de serviços e factores de produção e coordenar as políticas económicas e comerciais dos Estados-membros.

Quadro 4.C.2: Projectos Pioneiros de Integração na América Latina

PROJECTO	MEMBROS	OBJECTIVOS	MECANISMOS	RESULTADOS
ALALC fundado em 1960	Argentina, Equador, Brasil, Chile, Peru, México, Paraguai, Uruguai, Bolívia (1966) e Venezuela (1967)	Eliminação gradual de barreiras ao comércio e redução das tarifas sobre o comércio intraregional Mercado Comum após um período de transição de 12 anos	Listas Nacionais (produtos e redução nominal anual tarifária de pelo menos 8%). Listas Comuns (produtos com isenção tarifária para todos os países) Acordos Industriais de Complementariedade.	Comerc. intraregional rondou os 14% à data da dissolução, em 1980. As Listas Nacionais continham na maioria prod. primários ou bens de consumo sem grande expressão. Clima de instabilidade política.
MCAC fundado em 1960	Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicarágua	Mercado Comum	Adopção imediata de livre comércio sobre produtos fabricados. Criação de um sistema regional de pagamentos administrado por uma entidade central.	Grande progresso inicial (em 1966, mais de 94% dos produtos abrangidos estavam regionalmente liberalizados e a tarifa externa comum). Fracasso devido a não distribuição de ganhos aos países mais pobres e à fraca competitividade de certos sectores produtivos.
CARIFTA (1965) e CARICOM (1973).	1965: Antigua, Barbados e Guiana. 1968: Jamaica, Bahamas, Trindade e Tobago, Granada, Dominica, Santa Luzia, São Vicente, Monserrate e St Kitts-Nevis, Belize (1969)	CARIFTA: Área de Comércio Livre. CARICOM: Políticas monetária e fiscal harmonizadas; criação de agências de planeamento para a agricultura e a indústria.	Isenção de barreiras tarifárias e não-tarifárias, num período máximo de cinco anos.	Comércio intraregional cresceu de 7,8% p/ 11%, entre 1967 e 1973. Subsistiam assimetrias na repart. dos ganhos, o que leva à criação do CARICOM sem grandes resultados.
Grupo Andino fundado em 1969	Bolívia, Colômbia, Equador, Peru, Chile e Venezuela	Liberalização gradual comércio intraregional. Tarifa externa comum. Programas regionais de investim redistributivos. Regras comuns para a captação do IDE.	Redução anual de 7% s/ a tarifa média, de modo a atingir a liberalização total em 1980 (Venezuela, Peru, Chile e Colômbia). Redução das tarifas no período 1980-1990 (Bolívia e Equador).	Export. intraregionais subiram de 1,7 % em 1970, p/ cerca de 4% desde os anos 80. Fracasso devido a demasiadas excepções no programa liberalização tarifária. Dificuldades na fixação de tarifa externa comum.
ALADI fundado em 1980	Substitui a ALALC em 1980	Fomentar aplicação de acordos comerciais bilaterais.	Negociação bilateral de tarifas. Tarifas preferenciais a nível regional	Resultados semelhantes aos da ALALC.

O Mercosul parece ter maiores probabilidades de sucesso relativamente aos “projectos pioneiros” por vários motivos: (a) uma maior definição sobre as

etapas de integração a percorrer e um maior aprofundamento institucional³⁰; (b) calendário menos dilatado; (c) maior estabilidade político-social, com a democracia e o controlo sobre a inflação a consolidarem-se nestes países; (d) existe já um elevado grau de interdependência económica (o Brasil e a Argentina são os maiores parceiros comerciais do Uruguai e do Paraguai; o comércio regional verificou um crescimento anual de cerca de 34% no período 1990/94); (e) existem mais possibilidades de trocas intra-indústria que nos anos 60 e (f) o acordo está vocacionado também para a exportação para o resto do mundo, enquanto os anteriores visavam muito mais prolongar as possibilidades do modelo de industrialização por substituição de importações.

Quanto à América do Norte e Central, a principal experiência é a NAFTA, criada em 18/12/92, e constituída pelos EUA, Canadá e México, com o objectivo de formar uma zona de livre comércio, gradualmente, num período de 15 anos (representando mais de 362 milhões de consumidores e um PNB conjunto superior a 6,4 biliões de dólares dos EUA).

A adesão do México ao acordo, justifica-se pela necessidade de os EUA: (a) promoverem o acesso das suas empresas a um mercado com grandes potencialidades de crescimento (apesar do efeito *“tequilla”*); (b) protegerem a sua fronteira Sul dos problemas relacionados com a forte pressão migratória; (c) jogarem a “cartada” regional a nível das negociações do GATT/OMC e nas relações bilaterais com os parceiros comerciais europeus e asiáticos e (d) fazerem do México um modelo para a América Latina, pela sua aceitação em incluir os serviços, a protecção dos direitos de propriedade intelectual e a remoção dos obstáculos ao IDE num acordo comercial com os EUA. Por seu turno, o México ganha com a redução da possibilidade de os EUA exercerem o unilateralismo, com a remoção de obstáculos à penetração dos seus produtos no mercado americano e com a captação de IDE dos EUA.

A integração com o Canadá obedece a motivações profundas, com fundamentos político-diplomáticos, económicos, culturais, “informacionais” e

mesmo filosóficos³¹. Sob um ponto de vista político-diplomático os interesses dos EUA e do Canadá convergem quase totalmente, há várias décadas. A nível económico, cerca de 3/4 do comércio externo do Canadá direcciona-se para os EUA e muitas empresas estadunidenses dominam sectores da economia canadense como, por exemplo, o petrolífero e as minas. Por outro lado, o Canadá deseja minimizar o risco de os EUA estabelecerem unilateralmente restrições ou legislação susceptível de afectar as suas exportações, enquanto os EUA desejam acelerar a liberalização da legislação canadiana quanto ao IDE e progredir nas negociações bilaterais nos sectores automóvel, da energia e dos serviços. Culturalmente, mais de 80% das revistas em circulação e dos livros vendidos no Canadá, mais de 90% dos filmes, mais de 66% dos programas de televisão (já sem contar com as emissões via satélite e cabo), mais de 50% dos professores universitários na área de ciências sociais e humanísticas, são estrangeiros e, predominantemente, estadunidenses. Assim, a opinião pública do Canadá, principalmente face à política internacional, baseia-se em fontes de informação dos EUA. Filosoficamente, certos intelectuais afirmam que o “triunfo” do liberalismo nos EUA, associado ao seu desenvolvimento tecnológico e às suas noções de progresso, minou qualquer possibilidade de uma concepção alternativa (“social-democrata”) na sociedade canadiana.

D - A ÁSIA-PACÍFICO E OS PROJECTOS DE INTEGRAÇÃO

Existirão motivos estruturantes que promoverão a integração regional na Ásia-Pacífico, em função da evolução das outras experiências de integração e, em especial, do “encerramento” ao exterior desses projectos ?

As experiências africanas não constituem qualquer ameaça para os fluxos de comércio dos “tigres” asiáticos. Em primeiro lugar, pelo pouco peso deste continente nos fluxos internacionais de capital, serviços e mercadorias. Em segundo lugar, porque os problemas da sobrevivência imediata (a fome, a guerra) e dificuldades de coordenação, têm sabotado os esforços políticos necessários a médio e longo prazo para a integração. O problema da falta de complementariedade entre as economias africanas sugere uma possibilidade

de “integração vertical” com a Europa, mas há que equacionar esta solução, não só com a falta de empenhamento da UE nesse sentido como também com a capacidade de os países africanos subverterem à *posteriori* a lógica subjacente a este tipo de integração (entre 1965 e 1987, a proporção dos produtos primários nas exportações subiu de 92% para 94% em África, enquanto nos NICS decresceu de 63% para 36%).

A experiência da NAFTA, que parece bem encaminhada, não deverá constituir um bloco fechado. Prevê-se que o nível de trocas dos três países integrantes com o resto do mundo cresça com o acordo a funcionar em “velocidade de cruzeiro”. As exportações do grupo poderão crescer 59641 milhões de contos e as importações 73443 milhões de contos³². Por outro lado, a vontade política não parece convergir para o “encerramento”. O México, por motivos geo-políticos, não está interessado em aprofundar “demasiado” os seus laços económicos com os EUA e o Canadá³³. Também não é certo que uma política consequente de integração regional venha a ser continuada por futuras administrações dos EUA. Essa opção política fundamental, passa por reequacionar demoradamente e em larga escala o papel que os EUA querem, devem e podem desempenhar no mundo e pela resolução de problemas e contradições políticas internas. Os EUA oscilam, neste final de século, entre o Atlântico e o Pacífico, entre bilateralismo e multilateralismo, entre o papel de xerife do mundo e o encerramento do governo por dificuldades orçamentais...

Quanto ao Mercosul, contrariamente aos seus antecessores (que consideravam o processo de integração regional na sua vertente “interna”, como prolongamento da ISI), procura maximizar as possibilidades oferecidas pelo crescimento das exportações e pela integração nos fluxos mundiais de capital e de serviços.

A articulação entre os projectos de integração da América do Norte e da América do Sul, que deveria ocorrer sob a égide mítica da AFTA (*American Free Trade Area*), em 2005, permanece problemática. Por um lado, algumas

posições defendem o Mercosul como meio de convergência regional para melhorar o poder de negociação destes países num futuro bloco panamericano³⁴. Por outro lado, face à decadência do poderio económico dos EUA, o Mercosul poderia constituir um meio de atrair os investimentos dos países asiáticos e incrementar as relações económicas com a Ásia. Contra a integração com os EUA pesa ainda o fantasma das pretensões imperialistas deste país³⁵.

A União Europeia reflecte a forma mais avançada de integração regional, e tem vindo a aprofundar-se por extensão geográfica (prevêdo-se que este movimento prossiga com a inclusão dos restantes países da EFTA, dos PECO e dos países "isolados"), por intensificação das trocas (as trocas intraregionais têm aumentado, mas as importações extra-regionais - descontado o factor de "extensão geográfica"- também cresceram) e pelo desenvolvimento das instituições comunitárias. No entanto a União Europeia não é uma ameaça para os "tigres". Como afirma Dobbins³⁶, o modelo de uma Europa aprofundando-se, alargando-se e abrindo-se simultaneamente, - integrando os países da Europa de Leste, caminhando para estruturas centralizadas mais fortes e liberalizando ainda mais as suas relações de comércio externo - é vantajosa para o resto do mundo.

Deste modo, mesmo que as outras experiências de integração regional venham a ter sucesso, este facto, não implicará *per se* uma lógica de blocos regionais fechados, não existindo motivos estruturantes para que a integração regional na Ásia-Pacífico evolua como reacção imediata aos desenvolvimentos dos outros projectos de integração e para que se imponham restrições comerciais a países da NAFTA, UE ou Mercosul (até porque o mercado da Ásia Pacífico não é ainda suficiente para acomodar todo o potencial de exportação dos "tigres" e "NEI").

Mesmo tendo em conta a irrepetibilidade histórico-política do contexto em que surgiram as outras experiências de integração (conforme já mencionámos na parte inicial do presente estudo) algumas das lições a tirar³⁷

para o futuro da integração na Ásia-Pacífico são a necessidade de desenvolvimento de instituições comunitárias, o estabelecimento de planos para aproveitar a complementariedade entre as economias, a promoção da participação da iniciativa privada não apenas a nível económico, mas também no plano social e cultural e a preservação de um clima de estabilidade político-social. Ou seja, basicamente, a passagem de formas de “integração negativa” para formas de integração “positiva”.

NOTAS

¹ **Quadro 4.N.1: Datas de Adesão à U.E. de Novos Países Membros**

PAÍSES	PEDIDO DE ADESÃO	INCORPORAÇÃO
Fundadores		01-01-1957
Bélgica		
Holanda		
Luxemburgo		
Alemanha		
França		
Itália		
Grã-Bretanha	11-05-1967	01-01-1973
Dinamarca	11-05-1967	01-01-1973
Irlanda	11-05-1967	01-01-1973
Grécia	12-06-1975	01-01-1981
Portugal	28-03-1977	01-01-1986
Espanha	28-07-1977	01-01-1986
Áustria	01-08-1991	01-01-1995
Suécia	31-07-1992	01-01-1995
Finlândia	04-11-1992	01-01-1995

² EFTA (European Free Trade Association) - Área Europeia de Comércio Livre formada em 1961, sob inspiração do Reino Unido, pelos países europeus renitentes em aceitar o nível de integração mais elevado pressuposto pela Comunidade Europeia.

³ Incluindo ainda a Áustria, a Finlândia e a Suécia.

⁴ 24,7% do total das exportações da UE e 22,9% das suas importações.

⁵ Outros objectivos do EEE são: (a) alargar aos países da EFTA a aplicação de políticas comunitárias (investigação e desenvolvimento tecnológico, transportes, energia, formação e educação); (b) envidar esforços conjuntos para apoiar o crescimento económico e a redução do desemprego e (c) reforçar as consultas UE - EFTA no tocante ao sistema comercial e multilateral.

⁶ Comunidade de Estados Independentes.

⁷ **Quadro 4.N.2: Capital Humano em Alguns PECO e Países Industrializados Com Base na Média dos anos de Escolarização da População com mais de 35 Anos.**

PAÍS	ÍNDICE CAPITAL HUMANO
HUNGRIA	10,8
EX-CHECOSLOVÁQUIA	9,5
POLÓNIA	8,4
ALEMANHA	8,6
JAPÃO	8,3
E.U.A.	11,8
PORTUGAL	3,7

Fonte: International Comparison of Educational Attainment, How do National Policies Affect Long Run Growth? R. Barro and J. Lee. Banco de Portugal e Banco Mundial, 1993.

⁸ Estes Acordos, prevendo a criação de uma zona de comércio livre, apontam para os seguintes objectivos: o diálogo político; a livre circulação de pessoas, bens e capitais; a livre prestação de serviços; a harmonização das disposições legais como suporte à economia de mercado; a participação em projectos como as redes transeuropeias; a cooperação económica e financeira e a maior participação do sector privado; a cooperação cultural.

⁹ Países da Europa Central e Oriental.

¹⁰ Hine, Robert. "Regionalism and the World Economy", in Journal of Common Market Studies.

Thurow, Lester. "Três Cenários para o Poderio Económico da Europa em 2020 - Uma Visão Optimista", in jornal "Público", Segunda-Feira, 4 de Janeiro de 1993.

Langhammer, R. e Hiemenz, U. Regional Integration Among Developing Countries: Opportunities, Obstacles and Options. Tubing: Mohe 1990.

¹¹ Alain Minc (Minc, Alain. A Nova Idade Média. Difel. 1994) resume muito bem esse tipo de pensamento: "O rendimento agrícola estagna, depois de decénios de um progresso relativo? A culpa é da Europa. A recessão acontece com uma intensidade pouco habitual? A culpa é da Europa. Regras económicas impõem-se a nós, tão naturais como a lei da gravidade? A culpa é da Europa. As fronteiras são cada vez mais difíceis de controlar, perante a pressão demográfica? A Europa. O desemprego cresce? A Europa. As profissões que ontem eram sedutoras, são ameaçadas pelo progresso tecnológico? A Europa. O sentimento de incompreensão? O isolamento? A Europa. O recuar da moral? A Europa. A perda de referências? O desaparecimento de valores clássicos? A Europa. (...) O bode expiatório europeu traduz a nossa incapacidade colectiva em pensar, no momento, num mundo que não respeita mais os cânones tradicionais da racionalidade".

¹² O processo para se atingir a unidade europeia divide-se historicamente em duas correntes. A primeira corrente, militarista, pretende impôr a unidade europeia através da supremacia hegemónica de uma nação a nível militar, político, económico e dos valores sociais e culturais. Esta corrente encontra os seus expoentes máximos em Napoleão Bonaparte e, neste século, com Adolf Hitler. Com Hitler, a Europa chega também à conclusão que a unidade europeia jamais será possível através de guerras de conquista, qualquer que seja o argumento moral invocado. Bertrand Russel (Power (1938). Unwin Books, London, edição de 1962) escreve o epitáfio desta corrente militarista: "Os monarcas, e "esse vil e sanguinário instrumento de tirania, William Pitt", procuraram destruir a Revolução Francesa e, em lugar disso, produziram Napoleão. Napoleão procurou destruir a Prússia, mas produziu Fichte, que conduziu a Bismarck. Bismarck, ao tentar destruir a França, tornou a revanche inevitável e a revanche conduziu a Hitler. Talvez a elevada moralidade, apoiada em baionetas, não seja a melhor maneira de se promover a felicidade humana". A outra corrente, humanista e pacifista, encontra os seus pioneiros em filósofos e escritores como Kant (para quem a "paz perpétua" assenta na separação de poderes e numa federação de Estados Livres), Victor Hugo ou, já neste século, Gaston Berger (para quem a unidade cultural da Europa é um dado inultrapassável: "(...) *Par leurs traditions comme par leur caractère, les Européens vivent dans un monde que soutient une même civilisation et qu'inspire une commune vision du monde. Ils peuvent donc, sans être menacés de se dissoudre, respecter la diversité de leurs cultures. Leur grande force n'est pas d'être identiques, mais d'être complémentaires. Leur union est ainsi à la fois possible, désirable et enrichissante pour tous, à condition qu'ils sachent distinguer ce qui peut être identique sans que la liberté en souffre et ce qui doit rester différent pour que nous ayons plaisir à vivre ensemble et que notre commune joie demeure*". Berger, Gaston. "L'unité culturelle de l'Europe", in L'Homme Moderne et son Education. 1962. Presses Universitaires de France). No pós II Grande Guerra, Altiero Spinelli e Jean Monet viriam a estabelecer dois modelos distintos para a construção europeia alicerçada na paz. Um dos modelos radica numa concepção federalista baseada na cooperação e na complementariedade entre quatro níveis de poder: o poder local, o poder regional, o poder nacional e o poder europeu. O outro modelo, de matriz funcionalista, aponta para a transferência progressiva de parcelas de soberania nacional para as instituições comunitárias. Ambos os modelos são compatíveis com o princípio da subsidiariedade, ou seja, com a transferência para as instituições da UE das esferas de decisão onde os problemas possam ser melhor resolvidos a nível europeu (alguns exemplos são a moeda, a coesão económica e social e a política do ambiente).

¹³ Este Parlamento é eleito por sufrágio universal desde 1979. Para além de uma função orçamental (pode rejeitar o orçamento da UE), de uma missão de controlo (pode destituir a Comissão ou pronunciar-se sobre o seu programa), de uma função de impulso político (ao solicitar conferências intergovernamentais ou ao adoptar o projecto de Tratado

sobre a União Europeia), tem uma função legislativa (pronunciando-se sobre propostas da Comissão e participando na elaboração de directivas, regulamentos e decisões).

¹⁴ "Economic Integration and Structural Adjustment in Africa", in African Development Report - 1993. The African Bank.

¹⁵ Os países da CEAO e da URM encontram-se também incluídos neste acordo.

¹⁶ Integration Regionale et Pays en Développement. OCDE.

¹⁷ Davenport, Michael. Africa and the Unimportance of Being Preferred / The World Bank. African Development Report 1993.

¹⁸ Benin, Burkina Faso, Costa do Marfim, Mali, Mauritânia, Niger e Senegal.

¹⁹ Torres, Adelino. Integração Regional em África e Multilateralismo. Integração Regional Versus GATT?. Documento de Trabalho nº26, CESA-ISEG-UTL, Lisboa 1993.

²⁰ Os países membros da UEDAC são os Camarões, o Congo, a República Centro Africana, o Gabão, a Guiné Equatorial e o Chade.

²¹ Os países mais desenvolvidos (Camarões, Congo e Gabão) tinham uma capacidade industrial capaz de gerar economias de escala e de complementar as economias dos restantes países, essencialmente agrícolas. Existia estabilidade monetária já que os países membros faziam parte da "zona franco" e alguns destes tinham os rendimentos *per capita* mais elevados de África.

²² Formado em 1980 por Angola, Botswana, Lesoto, Malawi, Moçambique, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbabwe. A Namíbia aderiu após a independência e a África do Sul depois da queda do regime do "apartheid".

²³ Les mutations des Relations Interafricaines. L'Afrique Subsaharienne. Ramsés 94. IFRI.

²⁴ Vide Cardoso, Fernando Jorge. "SADCC e Interdependência Económica na África Austral", in Realidades e Perspectivas in África Austral: o Desafio do Futuro. IEEI. Lisboa.

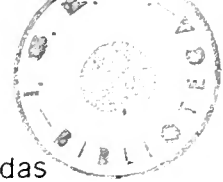
²⁵ A Eskom tem planos para uma rede regional de electricidade, ligando a hidroeléctrica de Moçambique ao Lesoto e ao Zimbabwe. O Standard Chartered Bank of South africa estendeu as suas filiais pelos países vizinhos. A Barlow Rand aumentou as suas vendas e consultoria em actividades mineiras na região e recuperou o controlo de companhias nacionalizadas em Angola (Love, Roy. "The Future of Southern Africa", in Review of African Political Economy. Nº 57, July 1993).

²⁶ Torres, Adelino. Op. Cit.

²⁷ L'Afrique Subsaharienne. Ramsés 94. IFRI.

²⁸ Os últimos estertores da "estratégia total" ainda não se extinguiram em Angola. No Sudão, o Norte muçulmano opõem-se ao Sul animista e católico. Na Somália, os "capacetes azuis" não conseguiram desarmar os "senhores da guerra". O Uganda, o Quênia, o Ruanda e Moçambique vivem situações instáveis e a Nigéria é um vulcão prestes a entrar em erupção.

²⁹ Vide Askin, Steve and Collins, Carole. "External Colusion With Kleptocracy: Can Zaire Recapture Its Stollen Wealth?", in Review of African Political Economy. Nº57, July 1993.



³⁰ As principais instituições a nível do Mercosul são:

- a) Conselho do Mercado Comum - formados pelos ministros dos negócios estrangeiros e das finanças, conduzirá a integração a nível político;
- b) Grupo do Mercado Comum - com funções executivas, poderá convocar representantes da administração pública e de empresas privadas;
- c) Comissão de Comércio - fiscaliza a tarifa externa comum;
- d) Comissão Parlamentar Conjunta - formada por parlamentares dos países membros; tem carácter consultivo e apresenta recomendações e propostas ao Conselho do Mercado Comum, por intermédio do Grupo do Mercado comum;
- e) Comissão Consultiva Económica e Social - representa os interesses das organizações sociais e da iniciativa privada.

³¹ Vide Stairs, Denis. "North American Continentalism: Perspectives and Policies in Canada" in Regionalism and Supranationalism.

³² Fonte: Dados do Instituto Para a Economia Internacional, publicados no artigo "NAFTA abriu caminho ao GATT", revista "Exame", Fevereiro de 1994.

³³ "Nenhum dos três países da América do Norte tenciona construir a região como uma fortaleza. Queremos um sistema comercial aberto e não um bloco comercial fechado. Os Estados Unidos e o Canadá são cidadãos do mundo e o México, por razões geopolíticas, não deseja intensificar exclusivamente as suas relações económicas com os Estados Unidos e o Canadá, mas antes diversificá-las em direcção à Europa e ao Japão". (Montoya, José Cordoba (ex-Chefe do Bureau de Coordenação da Presidência do México) citado em "La Coopéracion Économique International Aujourd'hui et Demain". L'Observateur de l'OCDE, nº179, Dezembro 92 - Janeiro 93.

³⁴ Bekerman, Marta. "La Integración En El Cono Sur Y Sus Ventajas Económicas Potenciales Para La Economía Brasileña", in El Trimestre Economico, Vol LXI (2), Nº243. Fondo de Cultura Económica - México. Abril-Junho de 1994.

³⁵ Chomsky vê um reavivar desse imperialismo nas pretensões dos E.U.A., a nível das últimas negociações do GATT, em torno dos direitos de propriedade intelectual e da remoção das barreiras ao comércio de bens e serviços: *"The effect of these measures would be to restrict Third World governments to a police function to control their working classes and superfluous population, while transnational corporations gain free access to their resources and monopolise new technology and global investment and production. The corporations, furthermore, are granted the central planning, allocation, production and distribution functions denied to the governments"*. (Chomsky, Noam. "The Struggle for Democracy in a Changed World", in Review of African Political Economy, nº50).

³⁶ Dobbins, James F. (ex-embaixador dos EUA junto à UE) "Uncertainties in US-European Relations". Speech to the Economic Council of the CDU, Bonn, FRG, March 4, 1993.

³⁷ Se é que se pode tirar lição alguma da História. Já Hegel (Leçons sur la Philosophie de l'Histoire) afirma que "o que a experiência e a História nos ensinam é que nunca os povos nem os governantes aprenderam o que quer que fosse da História, nem agiram nunca conformemente às lições que dela se pudessem tirar".

V - CONCLUSÃO

É a integração regional na Ásia-Pacífico compatível com a definição que adoptamos ?

“ Integração regional é a intensificação de laços económicos entre países geograficamente próximos, resultante da remoção de fronteiras económicas e da introdução de medidas de coordenação e harmonização, ao longo de um horizonte temporal mais ou menos dilatado, através de esforços intergovernamentais concertados e de um crescente dinamismo e participação dos elementos inscritos na esfera privada. ”

Em primeiro lugar, é incontestável a intensificação de laços económicos entre os países da região, desde o final da II Grande Guerra. Esta intensificação surge, em grande medida, como resultado do modelo de industrialização orientado para a exportação adoptado pelos “Estados Desenvolvimentistas” (a forma de governo adoptada nos “tigres” e nas “NEI”). Ao apresentarem como sustentáculo governativo uma legitimidade baseada no forte crescimento económico e traduzida na melhoria das condições sociais da população, os “Estados Desenvolvimentistas” perspectivam a agregação das economias do Pacífico como uma alavanca para a extensão das oportunidades oferecidas pela industrialização orientada para a exportação, cujas limitações (sublimadas por factores como a recessão nos mercados de destino das exportações; a concorrência a nível dos custos de produção apresentada por novos países em industrialização, no Leste da Europa e por países asiáticos como a China, o Vietname e o Laos; e a hipótese de projectos de integração como a NAFTA ou a UE imporem medidas proteccionistas) ameaçam essa legitimidade.

Por outro lado, a necessidade de competir nos mercados internacionais, leva à alteração gradual de um modelo onde o crescimento resulta em grande parte de aumentos no nível de investimento dos factores produtivos, por um modelo “intensivo”, caracterizado por uma maior incorporação de tecnologia

moderna no processo produtivo e por consequentes ganhos de produtividade. Esta alteração não é prejudicada pela forma do “Estado Desenvolvimentista”, uma vez que este fundamenta a sua legitimidade no próprio ritmo de crescimento económico e não numa dada forma de organização económica, ao contrário do que acontecia, por exemplo, na União Soviética (onde o planeamento quinquenal, e a realização de um determinado nível de investimento na indústria pesada, eram considerados objectivos em si mesmo). Deste modo, as possibilidades de desenvolvimento económico sustentado a longo prazo, dos “Tigres” e das “NEI”, não se encontram em vias de esgotamento, como defende Krugman.

Em segundo lugar, surgem seis factores, na base do processo de integração regional, que poderão reforçar as perspectivas de crescimento de longo prazo na Ásia-Pacífico: (a) o actual maior crescimento económico da Ásia-Pacífico, relativamente a outras regiões, provoca naturalmente o crescimento a ritmo superior das trocas intra-regionais; (b) o efeito “dominó” e o efeito “*endaka*” levam a que as indústrias trabalho-intensivas sejam deslocalizadas para os países periféricos; (c) o IDE do Japão (e, a partir de finais dos anos 80, também dos “tigres”) e a ajuda japonesa como forças motrizes para o estabelecimento de redes de negócios; (d) o papel da diáspora chinesa, na canalização de investimentos; (e) os vastos investimentos em infraestruturas de transportes e telecomunicações e a transferência de tecnologia, aumentando os fluxos de pessoas, mercadorias, serviços e capitais e (f) uma nova divisão internacional do trabalho que favorece redes regionais de produção e comércio, em detrimento de redes globais.

Em terceiro lugar, constata-se que os factores na base do processo de integração são maioritariamente organizados por actores da esfera privada. Sob o enfoque político-institucional, os esforços intergovernamentais concertados apenas resultam numa escala limitada (como nos “triângulos” de comércio) enquanto a nível de organizações como a ASEAN e a APEC, as medidas de “integração positiva” escasseiam.

Em quarto lugar, as grandes potências do Pacífico, devido a restrições relacionadas com problemas internos e com as orientações estratégicas da sua política externa, não têm condições objectivas para exercer uma liderança hegemónica capaz de (na ausência de um aprofundamento institucional e de um “determinismo” de raiz histórico-cultural, à semelhança da UE) sustentar a longo prazo a integração regional. As contradições entre os objectivos globais destas potências (evidenciadas nas cimeiras da APEC) são evidentes e não permitem também uma hegemonia partilhada, pelo que se adivinha que no início do novo milénio o Pacífico poderá ser um palco permanente na luta pelo poder e pela paz.

Em quinto lugar, é improvável que o aprofundamento da integração regional na Ásia-Pacífico se verifique como reacção à evolução de projectos de integração noutras regiões do globo, quer porque estas se encontram num grau incipiente (como em África), quer porque não existem indicadores ou motivos que condicionem uma lógica de blocos regionais fechados (NAFTA e UE), e também porque o mercado da Ásia-Pacífico é ainda insuficiente para o desenvolvimento completo de certas indústrias de exportação.

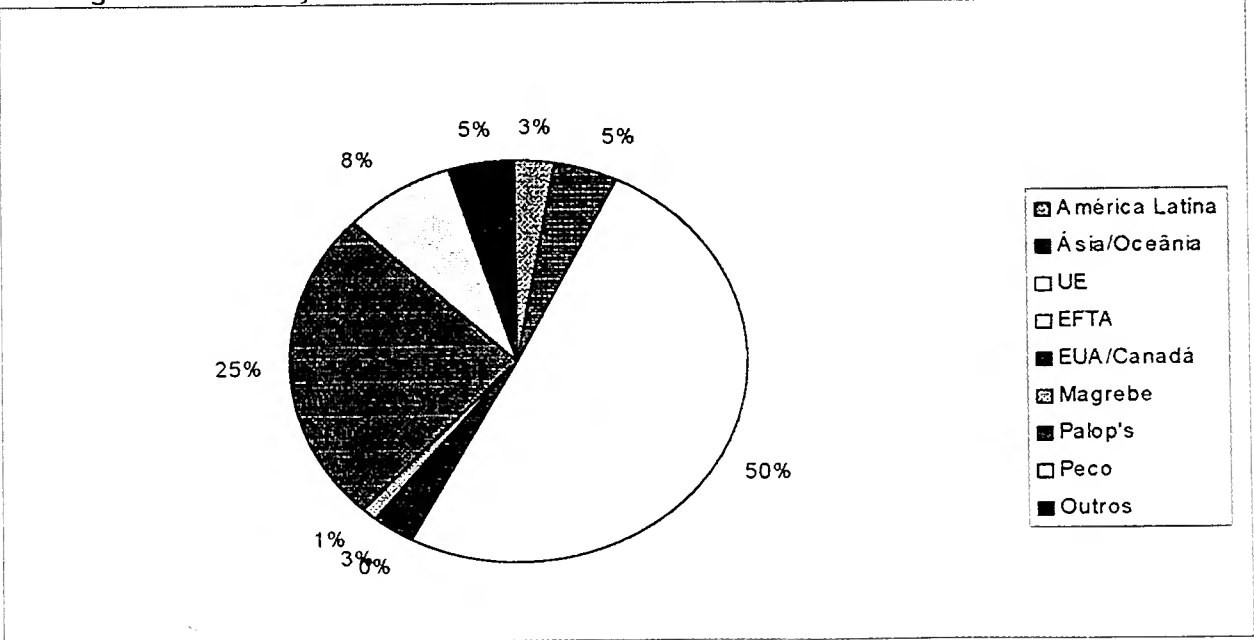
Deste modo, a integração regional na Ásia-Pacífico é uma realidade incompleta. Resultado “*ad hoc*” do processo de industrialização dos países da região e de fluxos económicos originados pelos actores da esfera privada, falta-lhe o suporte substantivo para uma “integração positiva” alicerçada também em esforços intergovernamentais concertados e por uma liderança capaz de coordenar orientações comuns com vista ao desenvolvimento do processo de integração a longo prazo. E não constitui, por forma alguma, uma ameaça à nova ordem multilateralista alicerçada na Organização Mundial do Comércio. Com efeito, o processo de integração regional na Ásia-Pacífico, tem contribuído para a crescente aceitação de regras internacionais pelos países envolvidos e para a aquisição de competências e modelos que servem como testes a acordos multilaterais de âmbito mais alargado.

Apesar (ou por causa) destas condicionantes, a Ásia-Pacífico tem garantido um “futuro radioso” na primeira metade do próximo século. Todas as estimativas apontam que continuará a ser a região com o mais forte crescimento a nível mundial (vide figura A.1 em anexo).

Assim, no final deste trabalho, não poderíamos deixar de levantar a seguinte interrogação: Estará Portugal preparado para responder ao desafio do Pacífico, encarando-o como uma oportunidade e não como uma ameaça ao seu próprio percurso de desenvolvimento económico?

Obviamente, a resposta conterà uma dose inicial de cepticismo. O nosso futuro na Ásia não parece nada radioso. Nas duas últimas décadas, a economia portuguesa orientou-se quase exclusivamente para a Europa¹ e para África. Mesmo as relações com gigantes económicos como os EUA foram relegadas para um plano secundaríssimo². Assim não é totalmente de estranhar que a exploração das oportunidades oferecidas pelo “*El Dorado*” da Ásia-Pacífico tenha sido afectado pela mesma miopia. Os dados referentes à distribuição geográfica das nossas exportações e importações³ e às nossas intenções de investimento externo (vide figura 5.1) ilustram a importância relativamente reduzida das relações económicas de Portugal com os países da Ásia-Pacífico.

Figura 5.1: Intenções de Investimento Português no Estrangeiro (em 22/06/95)



Fonte: ICEP

No entanto, Portugal ainda tem uma oportunidade para navegar no Pacífico: Macau. Inicialmente “uma ideia, um projecto...um sítio onde os portugueses pudessem fazer a “aguada e passar a invernoada”, para poderem prosseguir a sua saga comercial planetária”⁴, é passados 450 anos da fixação dos portugueses⁵, um dos vértices do triângulo de crescimento do Delta do Rio das Pérolas, “*ex-libris*” do desenvolvimento da R.P. China.

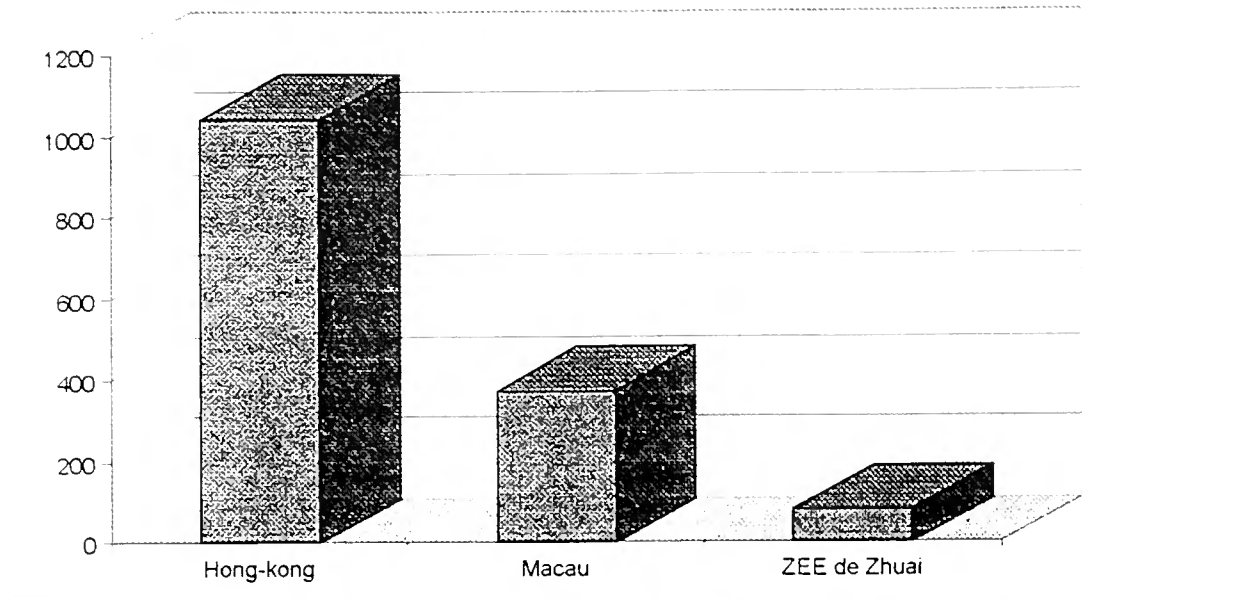
Quadro 5.1: Alguns Dados Sobre o Delta do Rio das Pérolas (1993)

Cidades	População	Exportações (EUA\$ milhões)
Guangzhou	6.236.600	2710
Foshan	2.994.800	2060
Jiangmen	3.650.000	1150
Zhongshan	1.216.700	900
Zhuhai	574.600	990
Dongguan	1.389.200	1190
Shenzen	876.800	4860
Macau	395.717	1780
Hong-Kong (s/ reexport)	6.019.000	26290
Hong-Kong (c/reexport)	6.019.000	97358
Total	23.353.417	139288

Fonte: Macau international Airport Company

Com efeito, Macau forma, com Hong-Kong e Guangdong, o motor do crescimento do Sul da China (vide quadro 5.1 e figura 3.N.2). Com Guangdong e Hong-Kong, Macau mantém uma relação paradoxal de concorrência e complementariedade. Concorrência com Guangdong e, a muito menor nível, com Hong-Kong em sectores de mão-de-obra intensiva como as flores artificiais, a cerâmica e os brinquedos (vide figura 5.2). Complementariedade também com Guangdong ao funcionar como canal de escoamento da produção da R.P.China nos mercados internacionais ou como intermediário na colocação dessa produção para reexportação via Hong-Kong. Complementariedade com Guangdong e concorrência com Hong-Kong na prestação de serviços ligados à produção como o *design*, a mercadologia, a engenharia da qualidade, a consultoria e o crédito à exportação.

Figura 5.2: Salários Médios Mensais na Indústria 1993 (\$EUA milhões)



Fonte: Instituto de Promoção do Comércio e do Investimento de Macau

Apesar da pequenez do seu território, arduamente conquistado ao mar, Macau tem beneficiado do desenvolvimento de todo o Delta do Rio das Pérolas. Actualmente existem oportunidades de negócios em sectores como a banca⁶, a indústria ligeira, o turismo e as telecomunicações. O território tem igualmente um conjunto de condições internas e externas (vide quadro 5.2) que permite prevê a continuação de um crescimento integrado não só no Delta do Rio das Pérolas, mas também em toda a região do Sul da China e mesmo na Ásia-Pacífico, cujo conjunto de países é hoje o principal parceiro comercial de Macau⁷.

Quadro 5.2: Condições externas e internas propiciadoras ao desenvolvimento integrado de Macau no contexto da economia do Sul da China.

Condições Internas	Condições Externas
1. Apoios ao sector produtivo: - incentivos fiscais; - bonificações de juros.	1. Posição geográfica estratégica no Delta do Rio das Pérolas.
2. Política não intervencionista: - baixa tributação, - estabilidade cambial; - liberdade de circulação de capitais.	2. Fase de transição facilitada por boas relações entre governo da R.P. China e governo português.
3. Custos salariais inferiores aos de Hong-Kong.	3. "Status" internacional de porto franco e economia aberta.
4. Programa de modernização das actividades económicas e infraestruturas.	4. Boas relações económicas e institucionais com a União Europeia.
5. Sistema legal eficaz	

Como poderá então Portugal utilizar o dinamismo de Macau para vencer o “desafio asiático” ?

1º. Utilizando de forma coordenada o “*know-how*” de organizações que trabalham com Macau e com a China há dezenas de anos (como o Instituto Hidrográfico, o Instituto de Investigação Científica Tropical e o Laboratório Nacional de Engenharia) e as redes de contactos formais e informais (“*guanxi*”) já estabelecidas no território⁸, como forma de prestar apoio a nível financeiro, comercial e de consultoria às empresas portuguesas que desejem negociar na China e no Sudeste Asiático. Às empresas portuguesas deparam-se múltiplas oportunidades, quer no campo da construção de infra-estruturas de transportes (aeroportos, portos e caminhos-de-ferro) e energia, quer em bens de consumo final, especialmente na área alimentar.

2º. Aproveitando Macau como ponte entre a China e o mundo de língua portuguesa. Promovendo “*joint-ventures*” com empresas brasileiras para investir na China em áreas que exigem uma certa “massa crítica”, como a maquinaria industrial. Intermediando e promovendo negócios entre a China e os Palop’s, segundo parece ser um dos próprios grandes interesses da R.P. China nas relações luso-chinesas.

3º. Promovendo os nossos produtos culturais e a captação de turistas asiáticos através de Macau. Macau tem uma vocação ancilar como porta cultural entre a China e o Ocidente⁹, que pode ser reforçada através da Universidade de Macau. Por outro lado, com o funcionamento em pleno do aeroporto¹⁰ e do novo porto, o território contará com uma população flutuante de dezenas de milhar de pessoas, aumentando as possibilidades de promoção de produtos e serviços.

4º. Perspectivando o território e Guangdong como laboratório para deslocalizar para a China e para o Sudeste Asiático produções trabalho-intensivas, em que os custos salariais sejam uma vantagem competitiva determinante e nas quais Portugal vê as suas capacidades concorrenciais

continuamente diminuídas nos mercados internacionais (por exemplo, a indústria do calçado e crescentemente dos têxteis).

5º. Recorrendo a Macau como placa giratória para investimentos e negócios com os restantes países da região, fazendo do território o centro para uma estratégia asiática (política que a Marconi tem seguido com sucesso assinalável¹¹) ou mesmo para a exploração imediata e pontual de oportunidades de negócios isoladas.

6º. Aproveitando o reforço das ligações entre a União Europeia e Macau e entre a União Europeia e a China, como forma de enquadrar e potenciar a actuação das empresas portuguesas na região. A União Europeia abriu recentemente um centro de informação em Macau (um dos únicos dois na Ásia) e define como áreas prioritárias no seu relacionamento com o território: a formação profissional, a cooperação empresarial (incluindo a captação de IDE para Macau) e a preservação do património cultural europeu em Macau.

Apenas através desta conjugação estratégica é possível vencer o triplo desafio que Macau e a Ásia nos colocam: "... um desafio cultural, como integração dos nossos valores e da ligação com a Europa, um desafio económico de entrada numa das áreas do mundo actual com mais rápidos processos de desenvolvimento e um desafio político como oportunidade para consolidarmos um sistema institucional onde a divisão de poderes e o pluralismo constituirão uma inovação nos hábitos culturais chineses e uma base sólida de ligação com os valores ocidentais..."¹². E é um desafio que tem que ser disputado imediatamente porque a conjugação de factores como: (a) a intensificação dos fluxos de IDE entre os países da região; (b) a emergência de uma nova divisão internacional do trabalho e (c) o rápido ritmo de desenvolvimento da R.P.China e das NEI, pressupondo a diminuição da oferta de condições favoráveis ao investimento externo (diminuição de incentivos fiscais, exigências cada vez maiores no tocante à tecnologia introduzida, ao controlo da poluição, etc) tornará a entrada de Portugal no jogo do Pacífico cada vez mais difícil. Nas palavras de um ex-

governante do território, “Ou Portugal (...) define uma estratégia mais ofensiva em termos de política económica externa, ou ficará reduzido à pequenez das suas belas praias, apanhando o sol das recordações e da saudade”¹³.

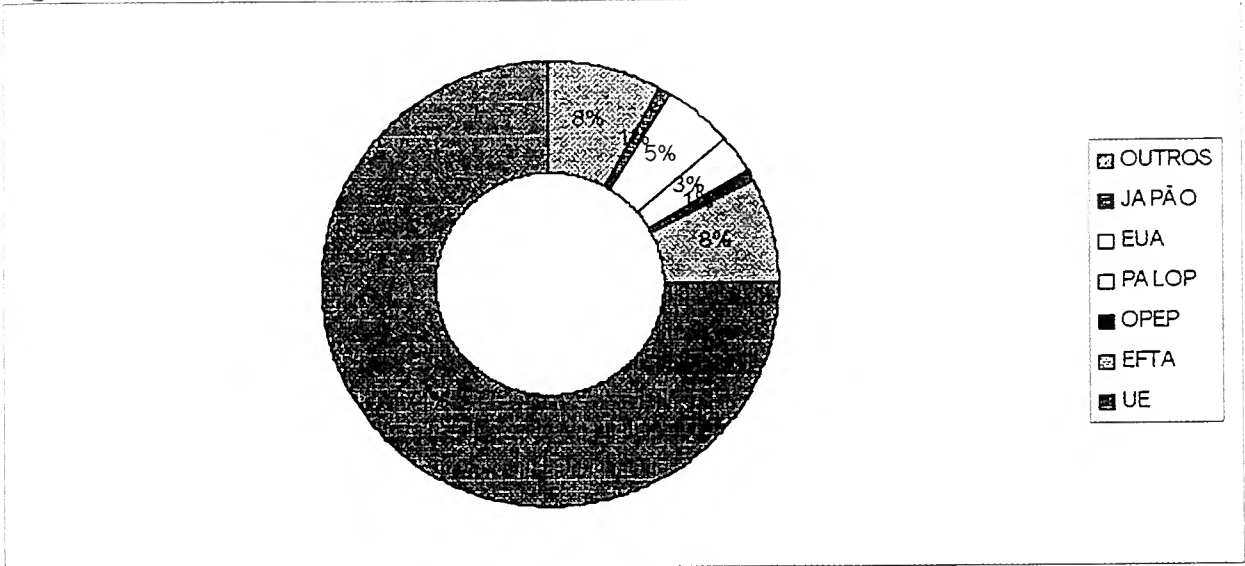
NOTAS

¹ Vide Salgueiro, João. 1995. "Os riscos da visão eurocêntrica", in Cadernos de Economia - Outubro/Dezembro, 1995.

² Vide Magalhães, José Calvet; Vasconcelos, Álvaro e Silva, Joaquim Ramos. 1990. Portugal: An Atlantic Paradox. Institute for Strategic and International Studies, Lisbon.

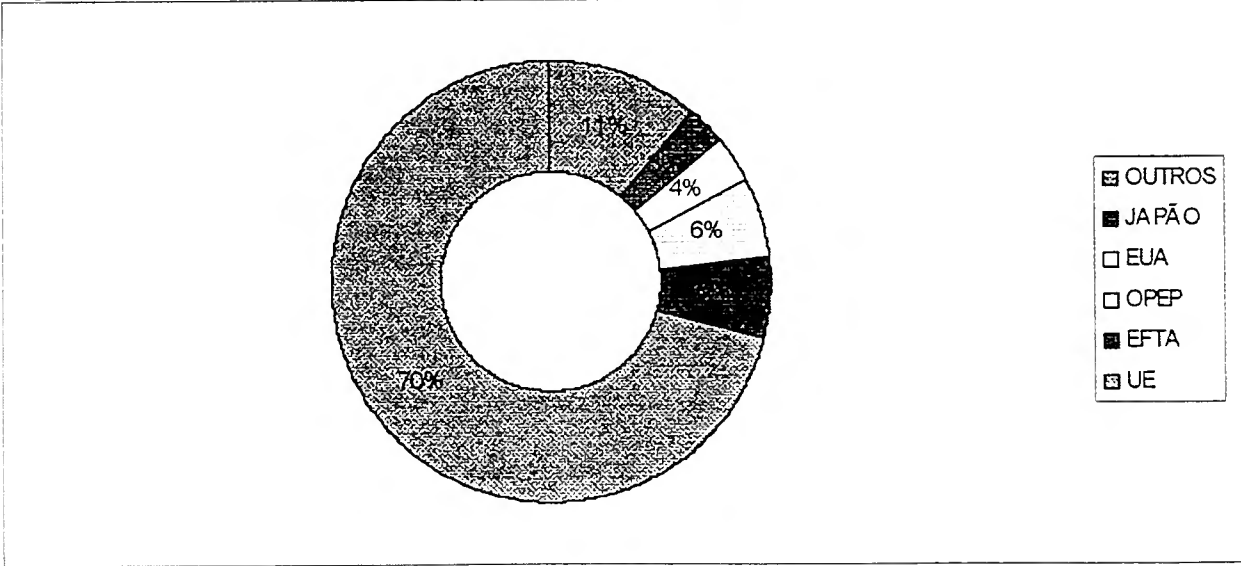
³ Vide Figuras 5N.1 e 5.N.2

Figura 5N.1: Distribuição das Exportações Portuguesas em 1994



Fonte: INE

Figura 5N.2: Distribuição das Importações Portuguesas em 1994



Fonte: Direcção Geral do Comércio

⁴ António, Nelson Santos. 1994. Macau: Aguadas e Invernadas. Comunicação ao Seminário Sobre As Economias da Ásia Oriental na Transição do Século. CESA/ISEG/UTL.

⁵ Podemos distinguir quatro fases no desenvolvimento de Macau, desde que os portugueses arrendaram o território em 1553. Na primeira fase (1553-1609) Portugal

consolidou a sua presença por via administrativa (estabelecendo um governo municipal) e religiosa (já que em 1575 é criado um bispado, seguindo-se a radicação de uma colónia importante de monges franciscanos). A actividade motriz do território é a intermediação no comércio entre chineses e japoneses, principalmente na rota Macau-Nagasaki. A segunda fase (de 1609 até à fundação de Hong-Kong) tem início com a perda do comércio com o Japão por decisão do Imperador deste país. Neste período, apesar de pressões dos chineses e da instauração dos Filipes em Portugal, os comerciantes macaenses procuram retomar os negócios intensificando o comércio com as Filipinas e com a América Latina. A terceira fase (desde a fundação de Hong-Kong até 1974) caracteriza-se pela perda da importância de Macau face a Hong-Kong e a outros portos francos. A actividade predominante é a pesca, mas no final da II Grande Guerra os chineses que aí se haviam refugiado estabelecem algum comércio e indústria. A quarta fase (desde 1974 até à actualidade) inicia-se com a “revolução dos cravos” na sequência da qual Portugal negocia o retorno de Macau à soberania da China (culminando na declaração conjunta que prevê esse retorno para 20/12/99). Nesta fase as exportações de têxteis e vestuário são actividade principal do território (principalmente devido à fixação de empresários de Hong-Kong que se instalam no território como estratégia para ultrapassar a exaustão das quotas impostas a Hong-Kong). A partir dos anos 80, nota-se a diversificação das actividades para a indústria ligeira (por exemplo brinquedos) e crescentemente para os serviços. A grande fonte de receitas públicas são os jogos de azar do casino.

⁶ Prevê-se que pelo menos três bancos da Formosa (Taiwan Cosmos Bank, Chinese Bank e Taipei Business Bank) abram representações em Macau em 1996, com o fim de fornecer crédito e consultoria a empresários da Formosa que desejem investir em Macau ou no delta do Rio das Pérolas.

⁷ **Quadro 6.N.1: Estrutura do Comércio Externo de Macau**

	Export			Import			Comércio Total		
	Valor (milhões de Patacas)	Estrutura (%)	Taxa crescim 1988-93 (%)	Valor (milhões de Patacas)	Estrutura (%)	Taxa crescim 1988-93 (%)	Valor (milhões de Patacas)	Estrutura (%)	Taxa crescim 1988-93 (%)
UE12	4730,2	33,2	n.d.	1805,8	11,2	n.d.	6536	21,5	n.d.
EUA	4757,4	33,4	3	933,8	5,8	14,7	5691,3	18,7	4,5
Hong-Kong	1785,1	12,5	1,2	4818,2	29,9	1,4	6603,4	21,7	1,3
R.P. China	1886,1	13,2	33,2	3429,1	21,2	10,3	5315,3	17,5	15,8
Japão	161,4	1,1	-17,6	2548,8	15,8	18,6	2710,2	8,9	12,4
APEC	9012,9	63,3	4,9	13811,3	85,6	8,1	22824,2	75,1	6,8
Mundo	14236,2	100	3,5	16138	100	9,2	30374,2	100	6,3

Fonte: Dados do Serviço de Estatística e censos de Macau e do Departamento de Pesquisa dos Serviços de Economia de Macau.

⁸ Entre as quais destacamos o Banco Comercial de Macau, o Banco Comercial Português, o Banco Nacional Ultramarino, o Banco Português do Atlântico, o Banco Totta & Açores, a Companhia de Seguros de Macau (Banca e Seguros) a Marconi (Telecomunicações), a EDP, IPE, COLEP e Petrogal (Combustíveis e energia), a TAP, ANA e IPE (Serviços aéreos), a Hovione (Química), a EFACEC (Metalomecânica), a Profabril, Partex, Hidroprojecto, Tecnoproeng, Pengest, Consulplano (Consultoria), a C.V. Bairrada (Vitivinicultura), a Cifial (distribuição), a Somec, a Mota & C^a, a Soares da Costa, a Abrantina e a Construções Técnicas (Construção civil).

⁹ Principalmente através da acção dos Jesuítas e da rota Macau-Goa-Lisboa. Através destes missionários a obra de Confúcio chegou a Leibniz que escreveu o livro “Sobre a Filosofia Chinesa” tendo transmitido a filosofia oriental a Christian Wolff que a sistematizou ainda mais, influenciando de forma determinante a obra de Kant. Também Goethe escreveu *Elpenor* baseando-se no *Guwen Guanzhi* e Darwin, na sua “*Origem das Espécies*”, cita o *Bencao Gangmu* sobre os peixes. Igualmente pela mão dos Jesuítas foi introduzida na Europa a exploração do caulino e o fabrico do papel de parede. A China beneficiou com a

adopção do calendário ocidental pelo Imperador Kangxi (após ter sido convencido da sua maior exactidão por Tomás Pereira) e com a introdução da física moderna e da medicina ocidental através do hospital dos Jesuítas em Macau.

¹⁰ No primeiro ano de actividade em pleno do aeroporto estão previstos 2,2 milhões de passageiros e no ano 2000 3,7 milhões de passageiros.

¹¹ A Marconi tem uma participação de 28% na CTM, empresa em expansão e que se prepara para fornecer serviços de telecomunicações de ponta, como o *"video on demand"*. Na R.P. China, a Marconi tem uma *"joint-venture"* com o Ministério Chinês dos Correios e Telecomunicações e com algumas empresas chinesas (Telesat). Encontra-se igualmente em estudo a formação de uma *"joint-venture"* para a criação de uma rede local de televisão por cabo. Na área das telecomunicações móveis, a Marconi associou-se a uma empresa australiana, fornecendo serviços a mais de 250000 assinantes na Malásia, Filipinas e Tailândia.

¹² Vieira, Vasco Rocha. 1993. "Intervenção de Sua Excelência O Governador de Macau, na Sessão de Abertura do Seminário "Macau no Delta do Rio das Pérolas". 20/05/93.

¹³ Nabo, Murteira. 1995. "O nosso triângulo asiático", in jornal "Expresso", 1 de Dezembro de 1995.

VI - ANEXO

Quadro A.1: Dados Sobre o PNB *per capita* e Taxa de Crescimento Real PNB 1985-93

País	PNB <i>per capita</i> 1994 EUA\$	Tx cresc real PNB 1985-89	Tx cresc real PNB 1990-93
Japão	28220	4,5	2,7
R.P. China	380	7,7	9,7
Singapura	15750	8,0	7,4
Hong-Kong	15380	7,9 *	4,4 *
Formosa	10215	8,9	6,1
Coreia do Sul	6790	10,8	6,3
Malásia	2790	6,8	8,8
Tailândia	1840	9,9	8,3
Filipinas	770	4,6	1,1
Indonésia	670	6,3	6,9

* Dados referentes ao PIB

Fonte: Diversos.

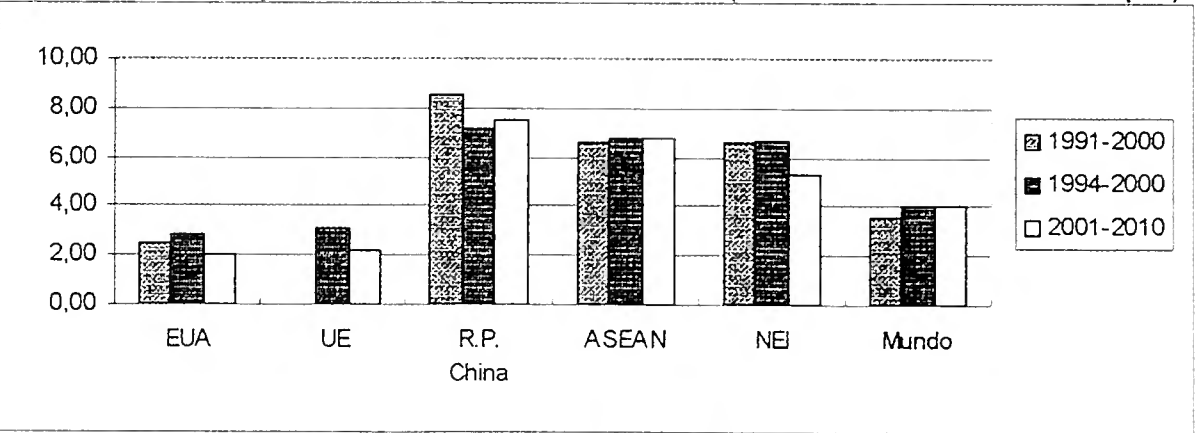
Quadro A.2: Dados Sobre o PIB *per capita* e Taxa de Crescimento do PIB (1993-96)

País	PIB <i>per capita</i> 1994 EUA\$	Cresc PIB 1993 (%)	Cresc PIB 1994 (%)	Cresc. PIB 1995 (%) *	Cresc PIB 1996 (%) *
Japão	37580	-0,2	0,5	1,2	2,8
R.P. China	370	13,5	12,0	10,2	9,3
Singapura	24900	9,9	8,1	8,0	7,0
Hong-Kong	22840	5,9	5,2	5,5	5,8
Formosa	12620	6,1	5,9	7,0	6,9
Coreia do Sul	9600	5,5	8,1	7,6	6,7
Malásia	3520	8,4	8,3	8,4	8,2
Tailândia	2600	7,5	8,1	8,6	8,2
Filipinas	960	2,1	4,5	6,0	6,5
Indonésia	860	6,2	6,5	7,3	7,1

* Estimativas

Fonte: Diversos.

Figura A.1: Projeções Para o Crescimento do PIB (Paridade do Poder de Compra)



Fonte: Oanh, Nguyen Xuan. 1995. "Vietnam and Regional Economic Co-operation", in Regional Co-Operation and Integration in Asia. OCDE.

Quadro A.3: Dados Sobre a Taxa de Crescimento da Inflação (1987- 96)

Pais	Cresc Inflação 1987-92	Cresc Inflação 1993	Cresc Inflação 1994	Cresc Inflação 1995 *	Cresc Inflação 1996 *
Japão	2,2	1,3	0,7	0,8	0,9
R.P. China	n.d.	24	21,7	17,8	14,6
Singapura	2,2	2,3	4,0	3,1	2,8
Hong-Kong	8,5	8,5	8,4	9,3	9,0
Formosa	3,0	2,9	3,8	3,9	3,5
Coreia do Sul	6,1	4,8	6,5	6,1	5,4
Malásia	2,8	3,5	4,0	4,0	4,0
Tailândia	4,1	3,5	4,9	4,8	4,2
Filipinas	2,6	7,5	9,1	6,5	5,0
Indonésia	5,6	9,1	8,2	10,0	7,6

* Estimativas

Fonte: Diversos.

Quadro A.4: Ajuda Bilateral Japonesa por Região (1980-89)

Região (%)	1980	1986	1987	1988	1989
Ásia	70,50	64,80	65,10	62,80	62,50
ASEAN	35,90	23,80	32,00	29,90	31,50
Outros	34,60	41,00	33,10	32,90	31,00
Médio-Oriente	10,40	8,80	10,00	9,10	5,40
África	11,40	10,90	9,80	13,80	15,30
América Latina	6,00	8,20	8,00	6,20	8,30
Oceânia	0,60	1,40	1,30	1,40	1,40
Outros	1,20	5,80	5,80	6,70	7,00
Total (EUA\$ bilhões)	2,0	3,8	5,2	6,4	6,8

Fonte: Fong, Pang Eng. 1995. "Japan's External Policies and ASEAN", in OECD and ASEAN Economies - The Challenge of Policy Coherence. OCDE.

Quadro A.5: Exportações e Importações em 1993

	Exportações (bilhões de EUA\$ dólares)	Importações (bilhões de EUA\$ dólares)
Japão	363	241
R.P. China	91,6	104
Coreia do Sul	83,5	84,3
Hong-Kong	135	139
Singapura	74,1	85,4
Formosa	37,1	46,1
Malásia	47,1	45,6
Tailândia	37,1	46,1
Filipinas	11,3	18
Indonésia	36,8	28,3

Fonte: FMI

Quadro A.6: Dados Sobre a População

País	Crescimento médio anual da população 1965-90	Crescimento médio anual da população 1980-90	População em 1993 (milhões)
Japão	1,20%	0,60%	125
R.P. China	2,20%	1,40%	1210
Singapura	1,60%	2,20%	2,8
Hong-Kong	2,00%	1,40%	5,9
Formosa	2,10%	1,30%	20,9
Coreia do Sul	2,00%	1,10%	44,1
Malásia	2,50%	2,60%	19,2
Tailândia	2,90%	1,80%	58,6
Filipinas	2,80%	2,40%	65,7
Indonésia	2,40%	1,80%	189

Fonte: Diversos

Quadro A.7: Dados Sobre a População e o PIB *per capita* nas Províncias da R.P. China

Província	ÁREA (1000Km ²)	População	Densidade Populacional (Km ²)	PIB <i>per capita</i>
Gansu	454	22371	49	210
Quinghai	721	4457	6	300
Sichuan	567	107218	189	221
Yunnan	394	36973	94	215
Shaanxi	206	32882	160	241
Guizhou	176	32392	184	164
Hainan	34	6557	193	301
Shanxi	156	28759	184	275
Henan	167	85510	512	213
Hubei	186	53969	290	293
Hunan	210	60660	289	238
Guangdong	178	62829	353	519
Heilongjiang	469	35215	75	385
Jilin	187	24659	132	197
Liaoning	146	39460	270	505
Hebei	188	61082	325	290
Shandong	153	84393	552	344
Jiangsu	103	67057	651	399
Anhui	139	56181	404	196
Zhejiang	102	41446	406	440
Jiangxi	169	37710	223	224
Fujian	121	30048	248	340
Região Autônoma				
Guangxi	236	42246	179	197
Mongólia Interior	1183	21457	18	276
Xinjang	567	107218	189	377
Ningxia	66	4655	71	264
Município				
Xangai	6	13342	2224	1527
Pequim	17	10819	636	1218
Tianjin	11	8785	799	782

Fonte: Exame Executive Digest, Ano 2, nº 16.

BIBLIOGRAFIA

A - REVISTAS E JORNAIS

António, Nelson Santos e Trigo, Virgínia. 1992. "O Regresso Do "Amacao" ", in Administração, Vol. V, 1992.

António, Nelson Santos e Trigo, Virgínia. 1991. "Qualidade, Vector Competitivo dos Anos 90: O Exemplo Japonês", in Administração, Nº 13/14, Vol. IV, 1991.

Bekerman, Marta. 1993. "La Integración En El Cono Sur Y Sus Ventajas Económicas Potenciales Para La Economía Brasileña", in El Trimestre Economico, Volume LXI (2), Número 243, Abril-Junho 1994. Fondo de Cultura Económica - México.

Beyer, Lisa. 1989. "A Pacific Community, Maybe", in Time International, Volume 134, Nº 21, November 20, 1989.

Blejer, Mário et Szapary, Gyorgy. 1990. "Chine - Évolution du Rôle des Politiques Macroeconomiques", in Problèmes Économiques, Nº 2.204, 19 Décembre 1990.

Boeri, Tito et Keese, Mark. 1992. "Les Marchés du Travail et la Transition en Europe Centrale et Orientale", in Revue Économique de l'OCDE, Nº 18, Printemps 1992.

Bosworth, Stephen W. 1992. "The United States and Asia", in Foreign Affairs, Volume 71, Nº 1, 1992 (America and The World 1991 / 1992).

Braga, C.A. Primo; Safadi, Raed and Yeats, Alexander. 1994. "Regional Integration in the Americas: Déjà Vu All Over Again ?", in The World Economy, Volume 17, Nº 4, July 1994.

Branegan, Jay. 1990. "Taipei - island of Greed", in Time International, Volume 135, Nº 18, March 19, 1990.

Branegan, Jay. 1990. "Will Suharto Hang On ?", in Time International, Volume 135, Nº 7, March 26, 1990.

Branegan, Jay. 1990. "Have a Spot of Java", in Time International, Volume 135, Nº 15, April 9, 1990.

Buijn, E. and Jia, Xiaofeng. 1993. "Transferring Technology to China by Means of Joint-Ventures", in Research-Technology Management, Volume 36, Nº 1, Jan-Feb 1993.

Bruneau, Michel et Poupon, Christine. 1990. "Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande: Une Croissance Tirée Par L'Agriculture d'Exportation", in Problèmes Économiques, Nº 2.215, 6 Mars 1991.

Business China: March 6, 1995; November 28, 1994; September 19, 1994; August 22, 1994; June 13, 1994, May 16, 1994; February 7, 1994.

Burton, Sandra. 1994. "Crescer em Triângulos", in Visão, 20 de Janeiro de 1994.

Burton, Sandra. 1990. "China - The Big Stick Lifts a Little", in Time International, Volume 134, Nº 19, January 22, 1990.

Calvete, Victor J. 1992. "Macau: um Diamante em Bruto", in Administração, Nº 17/18, Vol. V, 1992.

Campos, Sónia. 1994. "O Gulag Chinês", in jornal "Expresso", 29 de Outubro de 1994.

Carter P. 1992. "Financial Sector Reform in Central and Eastern Europe", in Cahiers BEI, European Investment Bank, Nº 18, November 1992.

César, Gabriela. 1993. "Macau e o Processo de Integração Económica no Delta do Rio das Pérolas", in Administração, Nº 21, Vol. VI, 1993.

Chai, Joseph C. H. 1994. "Saving and Investment in China", in Savings and Development, Nº 4, XVIII, 1994.

Cheong, Cheang Tin. 1990. "A Coordenação da Construção de Infraestruturas entre Macau e Zhuhai", in Administração, Nº10, Vol. III, 1990.

Cheong, Ng Kuok. 1993. "As deficiências da Lei Básica", in Administração, Nº 19/20, Vol. VI, 1993.

Cheong, Ngai Me. 1994. "Macau em Transição - A Preservação da Sua Identidade No Próximo Século", in Administração (revista de Administração Pública de Macau), Volume VII, Nº 24 / 25, Setembro de 1994.

Chilien, Huang. 1993. "Uma Abordagem à Política de Desenvolvimento Para Macau e Zhuhai", in Administração, Nº 21, Vol. VI, 1993.

China Trade: October 1994, Vol. 32.

Commission des Communautés Européennes. 1989. "Les Relations de la Communauté Européenne Avec le Comecon et ses Membres de l'Europe de l'Est", Janvier 1989.

Davenport, Michael. 1992. "Africa and the Unimportance of Being Preferred", in Journal of Common Market Studies, Volume XXX, Nº 2, June 1992.

Decornoy, Jacques. 1993. "Le Japon et l'Avenir de la Zone Asie-Pacifique", in Problèmes Économiques, Nº 2.321, 14 Avril 1993.

Departamento de Integração Latino-Americana do Ministério das Relações Exteriores (Brasil). 1993. "Mercosul - NAFTA: Perspectivas de relacionamento", in Política Externa, Volume 2, Nº 1, Junho - Agosto 1993.

Desmond, Edward. 1995. "North Korea - Days of Desperation", in Time International, vol 146, Nº21, November 20, 1995.

Dobbins, James F. 1993. "Uncertainties in US - European Relations", in "Speech by Ambassador James F. Dobbins to the economic council of the CDU, Bonn, FRG", March 4, 1993. United States Information Service.

Edwards, Sebastian. 1993. "Latin American Economic Integration: A New Perspective on an Old Dream", in The World Economy, Volume 16, Nº 3, May 1993.

Elek, Andrew. 1995. "APEC beyond Bogor: an open economic association in the Asian-Pacific region", in Asian-Pacific Economic Literature, Vol.9 Nº1 May 1995.

El País. 1993. "China: La Nueva Larga Marcha". Ano VII, Número 305, Jueves, 16 de Diciembre de 1993.

Euroweek. Indonesia in The Capital Markets. April 1995. Euromoney Publications, Nestor House, London.

Exame. Ano 7, Nº 91, Fevereiro de 1996.

Exame Executive Digest, Ano 2, Nº 16, Fevereiro de 1996.

Far Eastern Economic Review : June 1, 1995; April 6, 1995; April 13, 1995; April 20, 1995.

Fei, Ye Long. 1990. "Recursos Hídricos e Desenvolvimento Económico de Macau", in Administração, Nº 10, Vol. III, 1990.

Fernandes, Maria. 1993. "Integração regional, um longo caminho a percorrer", in Revista Elo, Abril / Junho 1993.

Ferreira, José Medeiros. 1995. "Por um cisatlantismo voluntário", in jornal "Diário de Notícias", Segunda-Feira, 4 de Dezembro de 1995.

Fields, Gary S. 1994. "Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong-Kong, The Republic of Korea, Singapore and Taiwan, China", in The World Bank Economic Review, Volume 8, Nº 3, 1994.

Financial Times: Várias Edições.

Fukukawa, Shinji. 1994. "The Integration of the world economy and change of the japanese-style economic system", in Japan and The World Economy - International Journal of Theory and Policy, Volume 6, Nº 3, 1994.

Fukusaku, Kiichiro. 1994. "La Chine Présente", in L'Observateur de l'OCDE, Nº 189, Août - Septembre 1994.

Germer, Claus M; Corazza, Gentil; Cário, Sílvio A. F. 1994. "A Economia Capitalista Mundial Nos Anos 80: Globalização Financeira, Mutaçao Tecnológica e Coordenação Macroeconômica", in Revista de Economia, Número 18, Ano 20 1994. Editora UFPR.

Gertler, Meric S. 1995." "Being There": Proximity, Organization, and Culture in The Development and Adoption of Advanced Manufacturing Technologies", in Economic Geography, Volume 71, Nº 1, January 1995, Clark University, Worcester, USA.

Girard, Jacques. "De la Recession a la reprise en Europe Centrale et Orientale: Bilan et Perspectives".

Global Asia Business: Nº 4, April 1995; Nº 2, February 1995.

Gonçalves, Arnaldo. 1993. "Macau, no Triângulo das Relações Externas da China Com o Ocidente Pós 1999 - O Estatuto Político Constitucional", in Administração, Nº 21, Vol. VI, 1993.

Grannel, Francesc. 1993. "Las primeras negociaciones de la ampliación de la Unión Europa", in Política Exterior, Nº 34, 1993.

Grannel, Francisco. 1995. "The European Union's Enlargement Negotiations With Austria, Finland, Norway and Sweden", in Journal of Common Market Studies, Vol 33, Nº 1, March 1995.

Grondine, F.1994. "Foreign Law Firms in Japan Thwarted", in International Financial Law Review, July 1994. A Euromoney Publication.

Guangyao, Zong. 1993. "Regulamentação Na Lei Básica das Actividades Profissionais Na Futura RAEM", in Administração, Nº 19/20, Vol. VI, 1993.

Guiheux, Gilles. 1995. "Les Conglomerats Taiwanais", in Économie Internationale, Nº 61, 1er Trimestre 1995.

Haggard, Stephan, Webb, Steven B. 1993. "What Do We Know About The Political Economy of Economic Policy Reform ?", in The World Bank Research Observer, Vol. 8, Nº 2, 1993.

Hai, Wang. 1992. "Macau, Ponte de Intercâmbio Entre a China e o Mundo Latino". in Administração, Nº 15, Vol. V, 1992.

Hochraich, Diana. 1994. "Les déséquilibres de la croissance en Chine", in Economie et Statistique, Nº 279 - 280, 1994, 9 / 10 INSEE.

Holloway, Nigel. 1995. "For Whom the Bells Toll", in Far Eastern Economic Review, February 2, 1995.

Hormats, Richard D. 1994. "Making Regionalism Safe", in Foreign Affairs, Volume 73, Nº 6, March / April 1994.

Hornik, Richard. 1994. "Bursting China's Bubble", in Foreign Affairs, Volume 73, Nº 3, May / June 1994.

Howe, Paul. 1995. "A Community of Europeans: The requisite Underpinnings", in Journal of Common Market Studies, Vol. 33, Nº 1, March 1995.

Infrastructure Finance, Volume II, Nº 4, Winter 1993. Published by Institutional Investor, Madison Avenue, New York.

International Financing Review.1994. Asian Development Bank Report (pp 1-14, 40-72), April 1994.

International Financing Review.1993. Asian Development Bank Report, May 1993.

Institutional Investor, International Edition, July 1991 (pp 29, pp 129-151).

International Bond Investor. 1995. Double Vision in Asian Bonds. March 1995, A Euromoney Publication.

International Herald Tribune: Friday, May 12, 1995; Wednesday, December 13, 1995; December 14, 1995.

International Investor's Guide To Asian Issuers & Capital Markets (pp 23 - 27). 1993. Euromoney, A Special Supplement, December 1993.

Ishihara, Shintaro. 1989. "Saying Yes or No Clearly", in Time International, Volume 134, Nº 19, November 6, 1989.

Ismail, Abdul Ghafar; Smith, Peter. 1994. "Financial Deregulation in Malaysian Banking", in Savings and Development, Nº4, XVIII, 1994.

Jackson, David S. 1990. "Cold Comfort at the DMZ", in Time International, Volume 135, Nº 7, February 12, 1990.

Jackson, Tim. 1991. "Forces et Déséquilibres de l' Économie Coréenne", in Problèmes Économiques, Nº 2.215, 6 Mars 1991

- Jaikumar, Ramchandram. 1986. "Postindustrial Manufacturing". Harvard Business Review Paperback.
- Japan Research Quarterly. A Special Report: The Japanese Economy in 1993. Winter 1992/93, Vol 2, Nº 1. The Japanese Research Institute, Limited.
- Junqueiro, Raúl B. 1988. "As Tecnologias de Informação e o Futuro", in Administração, Nº1, Vol I, 1988.
- Kaempfer, William and Marks, Stephen V. 1993. "The Expected Effects of Trade Liberalisation: Evidence from US Congressional Action on Fast-Track Authority", in The World Economy, Volume 16, Nº 6, November 1993.
- Kagami, Mitsuhiro. 1995. "The Role of Industrial Policy: Japan's Experience", in Revista de Economia Política, Vol. 15, Nº 1 (57), Janeiro-Março, 1995.
- Kirkpatrick, Colin. 1994. "Regionalisation, Regionalism and East Asian Economic Cooperation", in The World Economy, Volume 17, Nº 2, March 1994.
- Krugman, Paul R. 1994. "The Myth of Asia's Miracle", in Foreign Affairs, Volume 73, Nº 6, November / December 1994.
- Krugman, Paul R. 1992. "Competitividade Econômica", in Diálogo, Volume 25, 1992.
- Krugman, Paul R. 1992. "Emergence de Zones Régionales de Libre-Échange: Justifications Économiques et Politiques", in Problèmes Économiques, Nº 2.289, 2 Septembre 1992.
- Kuwayama, Mikio. 1992. "America Latina y la Internacionalización de la Economía Mundial", in Revista de la CEPAL, Nº 46, Abril de 1992.
- Lakhdar, David K; Nussbaum, Bruce E and Wani, Akihiro. 1995. "Japan Opens Its Financial Markets", in International Financial Law Review, a Euromoney Publication. March 1995.
- Lambert, Don. 1994. "The Information Revolution in the Asian - Pacific Region", in Asian-Pacific Economic Literature, Vol. 8, Nº 2, November 1994.
- Lavigne, Marie. 1993. "Les accords de coopération économique entre la CE et les pays de l'Est", in Problèmes Économiques, Nº 2.345, 13 Octobre 1993.
- Le Figaro. Vendredi, 17 Novembre 1995 (Nº 15940).
- Lee, Tae Hee. 1993. "Korea - A Special Report", in International Banking Yearbook, A Special Supplement to the IRL Review, Published by Euromoney Publications, September 1993.
- Lemoine, Françoise. 1990. "La Vague d'Industrialisation des Régions Côtières de la Chine Dans Les Années 80", in Problèmes Économiques, Nº 2.204, 19 Décembre, 1990.
- L'Espinaï, Isabelle Miron. 1994. "CEAP - APEC: Vers Une Nouvelle Vision de l'Asie", in Problèmes Économiques, Nº 2.400, 30 Novembre, 1994.
- Lintner, Bertil. 1995. "Ties That Bind", in Far Eastern Economic Review, February 9, 1995.
- Lloyd, Peter. 1992. "Regionalisation et Commerce Mondial", in Revue Économique de l'OCDE, Nº 18, Printemps 1992.

Lopes, Gilberto João. 1995. "Macau - O ciclo final", in jornal "Diário de Notícias", Quarta-Feira, 6 de Dezembro de 1995.

Love, Roy. 1992. "The Future of Southern Africa", in Review of African Political Economy, 1992.

Macau - À Flor da Pele; Macau - Os Desafios da Transição; Macau - Um Legado Para o Futuro. 1995. Revistas publicadas com as edições do jornal "Expresso" de 25 de Novembro a 16 de Dezembro de 1995.

Mahbubani, Kishore. 1995. "The Pacific Way", in Foreign Affairs, Volume 74, Nº 1, January / February 1995.

Mahon Jr, James E. 1992. "Stratégies d'industrialisation: une comparaison entre l'Amérique Latine et l'Asie du Sud-Est", in Problèmes Économiques Nº 2.229, 11 Novembre 1992.

Malaysia, Strong Fundamentals. 1994. A Supplement To Euromoney, June 1994.

Malaysia, Strength and Stability. 1992. A Supplement To Euromoney, August 1992.

Manning, Robert and Stern, Paula. 1994. "The Myth of The Pacific Community", in Foreign Affairs, Volume 73, Nº 6, November / December 1994.

Martin, Will and Warr, Peter G. 1993. "Explaining The Relative Decline of Agriculture: A Supply Side Analysis for Indonesia", in The World Bank Economic Review, Volume 7, Nº 3, 1993.

Martins, Helder C., 1995. "Coreia do Sul vigia "chaebol"", in jornal "Expresso", 11 de Novembro de 1995.

Mascarenhas, Paulo P. 1993. "Comeu a Nafta", in "O Independente", 19 de Novembro de 1993.

McBeth, John. 1994. "Down to Business", in Far Eastern Economic Review, November 10, 1994.

McGee, Robert. 1995. "The Moral Case For Free Trade", in Journal of World Trade, Vol. 29, Nº 1, February 1995.

McGurn, William. 1994. "What Miracle ?", in Far Eastern Economic Review, November 24, 1994.

Meireles, Luísa. 1995. "Grigori Iavlinski, O Recontrutor", in jornal "Expresso", 25 de Março de 1995.

Meissner, Charles. 1994. "O Japão "pesca" duplamente na economia dos Estados Unidos", in jornal "Expresso", 8 de Outubro de 1994.

Millman, Gregory and Millman, Martine. 1994. "Asia's Crowded Skies", in Infrastructure Finance, June / July 1994.

Morimoto, Tetsuya and Seiter, William J. 1991. "Japan's Financial System Reform: Stalled On The Tracks", in International Financial Law Review, September 1991.

Moura, Paulo. 1993. "Clinton no ponto de viragem", in jornal "Público", 19 de Novembro de 1993.

Muller, A.L. 1994. "La Politique Industrielle de Singapour", in Problèmes Économiques, N° 2.419, 12 Avril 1995.

Mytelka, Lymm Krieger. 1995. "L' Industrie du Textile et de L'Habillement: Le Modèle Coréen en Difficulté", in Économie Internationale, N° 61, 1er Trimestre 1995.

Nabo, Murteira F.L. 1995. "O nosso triângulo asiático", in jornal "Expresso", edições de 25 de Novembro e de 1 de Dezembro de 1995.

Neves, António Loja. 1995. "Timor Leste - Terror Militar", in jornal "Expresso", 13 de Maio de 1995.

Newsweek: Várias edições.

Ngai, Gary. 1993. "O Papel de Macau Enquanto Ponte de Ligação No Delta do Rio das Pérolas", in Administração, N° 21, Vol VI, 1993.

Ngai, Gary M. C. 1992. "As relações Entre o Oriente e o Ocidente Vistas de Macau", in Administração, N°15, Vol. V, 1992.

Nomvete, Bax D. 1993. "Intégration Régionale en Afrique: Une Route Pleine d'Obstacles", in Le Courrier Afrique - Caraïbes - Pacifique - Communauté Européenne, N° 142, Novembre - Decembre 1993.

OCDE. 1994. Perspectives Économiques de l'OCDE, N° 56 (pp 131 - 134), Décembre 1994.

Oliveira, Fernando Correia. 1995. "Chen Yun, O Pássaro Sobreviveu à Gaiola", in "Público", 12 de Abril de 1995.

Ohmae, Kenichi. 1995. "Letter from Japan", in Harvard Business Review, May-June 1985.

Oriente - Ocidente: Março 1995, N° 2. Publicação da Missão de Macau em Lisboa.

Palma, Francisco Mendes; Moraes, Joana; Moreno, Alberto; Silva, J.M. Amado e Pedroso, Marília. 1995. "A evolução da China no contexto asiático", in jornal "Expresso", edições de 9 de Setembro a 30 de Setembro de 1995.

Panagariya, Arvind. 1994. "East Asia and The New Regionalism in World Trade", in The World Economy, Volume 17, N° 6, November 1994.

Pastori, Alejandro. 1993. "Marché Commun du Sud", in Revue du Marché Commun et de l'Union Européenne, N° 372, Novembre 1993.

Perthuis, Christian de. 1991. "Ressorts de l'Économie Japonaise", in Chroniques de la SEDEJS, N° 8, 15 Août 1991.

Qichen, Huanh. 1989. "Macau, Ponte do Intercâmbio Cultural Entre a China e o Ocidente Nos Séculos XVI a XVIII", in Administração, N° 6, Vol. II, 1989.

Rainha, J. H. Paulo Rato. 1990. "Receitas Públicas do Território de Macau: Origem e Evolução (1980-1989)", in Administração, N° 10, Vol. III, 1990.

Richards, Anne. 1993. "Hong-Kong, Singapour, Malaisie: La Libéralisation des Échanges", in l'Observateur de l'OCDE, N° 185, Decembre 1993 - Janvier 1994.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "O próximo século do Dragão", in jornal "Expresso", 25 de Novembro de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "A geografia do "Triplo T"", in jornal "Expresso", 4 de Novembro de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "Um Retrato do Sol Nascente". "A emergência dos asiaticistas", in jornal "Expresso", 28 de Outubro de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "Autonomia às regiões para navegarem no mundo" (kenichi Ohmae), in jornal "Expresso", 21 de Outubro de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "Os capitalismos de Francis Fukuyama", in jornal "Expresso", 23 de Setembro de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "A China dominará a economia mundial no século XXI", in jornal "Expresso", 2 de Setembro de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "Aterragem suave no Pacífico", in jornal "Expresso", 19 de Agosto de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "Do Feitiço Japonês ao Choque do Futuro", in jornal "Expresso", 13 de Maio de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "As Cinco Revoluções em Falta", in jornal "Expresso", 6 de Maio de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "O Próximo Drucker", in jornal "Expresso", 14 de Abril de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "O Fim do Modelo "Condensado" Coreano", in jornal "Expresso", 25 de Março de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "A hora dos globalizadores", in jornal "Expresso", 18 de Março de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "O Quadro de honra no Inverno", in jornal "Expresso", 11 de Março de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "Os novos QG da globalização", in jornal "Expresso", 4 de Março de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1995. "As cidades triplo-T da Ásia", in jornal "Expresso", 7 de Janeiro de 1995.

Rodrigues, Jorge Nascimento. 1994. "Uma obsessão ideológica perigosa: Krugman vs. Thurow no início de uma acesa polémica no MIT", in jornal "Expresso", 7 de Maio de 1994.

Rudolph, Barbara. 1994. "Free Trade Fever", in Time International, Volume 144, Nº 14, October 3, 1994.

Salgueiro, João. 1995. "Os riscos da visão eurocêntrica". cadernos de Economia - Outubro/Dezembro de 1995.

Sapir, André. 1993. "Regionalism and The New Theory of International Trade: Do the Bells Toll for the GATT ? A European Outlook", in The World Economy, Volume 16, Nº 4, July 1993.

Sautter, Christian. 1978. "Croissance et Stratégie Internationale du Japon", in Economie et Statistique, Nº 97, Fev. 1978.

Schwartz, Gilson. 1994. "União do Mercosul ainda esbarra na falta de infra-estrutura", in Folha de S. Paulo, Domingo, 18 de Dezembro de 1994.

Sectoral Guide To Asian Markets - A Supplement to Euromoney, Special IMF / World Bank Issue, September 1994.

Sender, Henny. 1995. "Not for the faint-hearted", in Far Eastern Economic Review, January 12, 1995.

Shale, Tony. 1992. "The MOF'S Get - fit Class", in Euromoney, May 1992.

Silveira, Jorge Noronha. 1991. "A Fiscalização da Constitucionalidade na Futura Organização Judiciária de Macau", in Administração, Nº 12, Vol. IV, 1991.

Silverman, Gary; Vittachi, Nuno; Smith, Charles; Jayasankaran, S et Al. 1994. "Review 200", in Far Eastern Economic Review, December 29, 1994 & January 5, 1995.

Simon, Mark. 1995. "Is Apec Irrelevant ?", in Far Eastern Economic Review, March 23, 1995.

Slim, Assem. 1993. "L'aide de la CEE aux PECO: modalités et contraintes", in Le Courrier des Pays de l'Est, Nº 378, Avril 1993.

Smith, Heather. 1995. "Industry Policy in East Asia", in Asian-Pacific Economic Literature, Vol.9 Nº1, May 1995.

Stewart, William. 1990. "Vietnam - A War on Poverty", in Time International, Volume 135, Nº 18, April 30, 1990.

Stewart, William. 1990. "Thailand - Just Hanging On", in Time International, Volume 135, Nº 5, January 29, 1990.

Stewart, William. 1989. "Dreams Gone Awry", in Time International, Volume 134, Nº 26, December 25, 1989.

Strange, Susan. 1995. "European Business in Japan: A Policy Crossroads ?", in Journal of Common Market Studies, Volume 33, Nº 1, March 1995.

Thailand: A New Dawn For The Capital Markets - A Supplement to Euromoney / March 1994.

The Economist: Várias edições.

The Nikko Monthly Bulletin, July 1992 (pp 12-20, pp 21-28). The Nikko research Center, Ltd.

Thurow, Lester. 1991. "Um ponto de vista global", in jornal "Expresso", 26 de Outubro de 1991.

Tibério, Luís. 1995. "Um mercado (quase) aberto", in jornal "Expresso", 18 de novembro de 1995.

Tibério, Luís. 1995. "Bruxelas lança "locomotiva" africana", in jornal "Expresso", 1 de Abril de 1995.

Tibério, Luís. 1994. "O Pacífico a duas velocidades", in jornal "Expresso", 19 de Novembro de 1994.

Tibério, Luís. 1994. "Japão "antecipa" presidência do APEC", in jornal "Expresso", 12 de Novembro de 1994.

Tibério, Luís. 1994. "GATT: Uma barragem contra o Pacífico", in jornal "Expresso". 9 de Abril de 1994.

Vatikiotis, Michael. 1994. "Construction Ahead", in Far Eastern Economic Review, December 1, 1994.

Vida Económica (P 11 - "Alargamento da União Europeia: Decisões Até Dezembro"). Nº 543, 21 / 10 / 94.

Vieira, Carlos. 1995. "O México Não É Aqui", in "O Independente", 10 de Março de 1995.

Walle, Dominique Van de. 1994. "The Distribution of Subsidies Trough Public Health Services in Indonesia. 1978-87", in The World Bank Economic Review, Volume 8, Nº 2, 1994.

Weijian, Luo. 1993. "A Lei Básica - Garantia Importante dos Direitos e Liberdades Fundamentais dos Residentes de Macau", in Administração, Nº 19/20, Vol. VI, 1993.

Wilkinson, Derrick G. 1994. "Nafta and the Environment: Some Lessons for the Next Round of GATT Negotiations", in The World Economy, Volume 17, Nº 3, May 1994.

World Bank. 1992. World Bank Policy Research Bulletin, volume 3, Number 3 (pp 1-7), May - July 1992.

Wolferen, Karel van. 1993. "Japan in the Age of Uncertainty", in New Left Review, Number 200, July / August 1993.

Yeung, Eric. 1993. "O Sector Industrial de Macau - Que Futuro ?", in Administração, Nº 21, Vol. VI, 1993.

Young, Ralph A. 1991. "Privatisation in Africa", in Review of African Political Economy, Nº 51, 1991.

Yu, Guang Hua. 1994. "China's Foreign Exchange Regulations and Direct Foreign Investment", in Journal of World Trade, Volume 28, Nº 6, December 1994.

Zhiliang, Wu. 1993. "A Juventude de Macau - Uma Geração No Período de Transição", in Administração, Nº 21, Vol. VI, 1993.

B - LIVROS, COMUNICAÇÕES E DOCUMENTOS DE TRABALHO

African Development Bank. 1993. Economic Integration and Structural Adjustment in Africa (pp 156-179). African Development Bank, Abidjan 1993.

Alleg, Henri. 1994. O Século do Dragão (Uma Reportagem e Algumas Reflexões Sobre a China de Hoje e (Talvez) de Amanhã). Caminho, 1995.

Anderson, Kym; Blackhurst, Richard, Norheim, Hege; Srinivasan, T; Whalley, John; Wooton, Jan et Al. 1992. Regional Integration and The Global Trading System. PP 19-49 (Anderson, Kym and Norheim, Hege. History, Geography and Regional Economic Integration), pp 62-75 (Srinivasan, T; Whalley, John; Wooton, Jan. Measuring The Effects of Regionalism on Trade and Welfare), pp 126-143 (Young, Soogil. East Asia as a Regional Force For Globalism), pp 147-165 (Balasubramanyan, V. and Greenway. Regional Integration Agreements and Foreign Direct Investment), pp 199-215 (Mansfield, Edward D.

Effects of International Politics on Regionalism in International Trade). Edited by Kym Anderson and Richard Blackhurst, Harvester Wheatsheaf, 1992.

APE. 1995. Anuário da Economia Portuguesa. PP 10-17 (Ribeiro, José Felix. Economia mundial, globalização, multilateralismo e regionalismo), pp 18-24 (Nunes, Manuel Jacinto. Os grandes blocos mundiais e os movimentos de integração). Editado pela Associação Portuguesa de Economistas.

Banco Mundial. 1983. "La Gestion de la Fonction Publique", in "Rapport Sur le Développement Dans le Monde" (pp 122-125). 1983.

Bell, Michael W; Khor, Hoe Ee and Kochhar, Kalpana. 1993. China at The Treshold of A Market Economy". Occasional Paper 107, International Monetary Fund, Washington, D.C., September 1993.

Bercuson, Kenneth. 1995. Singapore - A Case Study in Rapid Development. Occasional Paper 84, international Monetary Fund, Washington, D.C, February 1995.

Berger, Gaston. "L'Unité Culturelle de l'Europe", in "L'Homme Moderne et Son Education" (pp 245-256). Presses Universitaires de France, 1962.

Blejer, Mario; Burton, David; Dunaway, Steven and Szapary, Gyorgy. 1991. China: Economic Reform and Macroeconomic Management. Occasional Paper 76, International Monetary Fund, Washington, D.C, January 1991.

Bond, Michael Harris; Hwang, Kwang-Kuo; Redding, Gordon; Wong, Gilbert et Al. 1986. The Psychology of The Chinese People. PP 213-264 (Bond, Michael Harris and Hwang, Kwang-Kuo. "The Social Psychology of The Chinese People), pp 267-295 (Redding, Gordon and Wong, Gilbert. The Psychology of Chinese Organizational Behaviour). Editor: Michael Harris Bond, Oxford University Press, 6th impression 1992.

Brabant, Jozef M. Van. "Trade Liberalization - The New Eastern Europe in The Global Economy", in "Protectionism and World Welfare" (pp 419-440), edited by Dominick Salvatore, Cambridge University Press.

Cable, Vincent and Henderson, David. 1994. Trade Blocs? The Future of Regional Integration. PP 1-16, pp 59-108 (Yoshida, Masami; Akimune, Ichiro; Nohara, Masayuki and Sato, Kimitoshi. Regional Economic Integration in East Asia: Special Features and Policy Implications), pp 109-125 (Thomsen, Stephen. Regional Integration and Multinational Production).

Cameron, David; Watts, Ronald L; Smith, Gordon et Al. 1981. Regionalism and Supranationalism. PP 3-20 (Watts, Ronald L. Federalism, Regionalism and Political integration), pp 21 - 36 (Smith, Gordon. The Crisis of The West European State), pp 83 - 110 (Stairs, Denis. North American Continentalism - Perspectives and Policies in Canada), pp 111 - 126 (Wallace, Helen. National Politics and Supranational Integration). Policy Studies Institute of The European Centre for Political Studies.

Chu, Chin-Ning. 1991. The Asian Mind Game (pp 85-117, 165-208, 223-234). Printed in the USA.

Comissão das Comunidades Europeias. 1992. XXVI Relatório Geral sobre a Actividade das Comunidades Europeias. Bruxelas - 1992. Bruxelas, 1993.

Comissão das Comunidades Europeias. 1991. "A União Económica e Monetária", in O Dossier da Europa. Maio de 1991, impresso na Alemanha.

Commission des Communautés Européennes. 1994. **Communication de la Commission au Conseil - Vers Une Nouvelle Strategie Asiatique**. Bruxelles, le 13/07/1994.

Comite Economique et Social - Communautés Européennes. 1991. **"Les Relations de la Communauté avec les Pays d'Europe Centrale et Orientale"**. Bruxelles.1991.

Conroy, Richard. 1992. **Technological Change in China**. Development Centre Studies, OCDE. Paris.

Conselho Consultivo da Lei Básica da Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China. 1993. **Lei Básica da Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China**. Abril de 1993.

Domingos, João Augusto Magalhães Mendes Domingos. 1995. **Intervenção do Presidente do IPIM**. Porto, Exponor, Maio de 1995.

Frankel, Jeffrey A; Kahler, Miles; Petri, Peter; Saxonhouse, Gary et Al. 1993. **Regionalism and Rivalry**. PP 21-52 (Petri, Peter A. The East Asian Trading Bloc: An Analytical History), pp 53-88 (Frankel, Jeffrey. Is Japan Creating a Yen Bloc in East Asia and The Pacific ?), pp 89-124 (Saxonhouse, Gary R. Pricing Strategies and Trading Blocs in East Asia), pp 125-156 (Froot, Kenneth and Yoffie, David. Trading Blocs and The Incentives to Protect: Implications for Japan and East Asia), pp 159-216 (Doner, Richard F. Japanese Foreign Investment and The Creation of a Pacific Asian Region), pp 217-248 (Katzenstein, Peter J. and Rouse, Martin. Japan as a Regional Power in Asia), pp 251-320 (Islam, Shafiqul. Foreign Aid and Burdensharing: Is Japan Free Riding to a Coprosperity Sphere in Pacific Asia ?), pp 321-391 (Ito, Takatoshi. U.S. Political Pressure and Economic Liberalization in East Asia), pp 423-448 (Fieden, Jeffry A. Domestic Politics and Regional Cooperation: The United States, Japan, and Pacific Money and Finance). 1993.

Fukukasu, Kiichiro; Plummmer, Michael and Tan, Joseph. 1995. **OECD and ASEAN Economies - The Challenge of Policy Coherence**. OCDE. Paris.

Fukusaku, Kiichiro.1995. **Regional Co-Operation and Integration in Asia**. Development Centre Studies. OCDE. Paris.

Fukasaku, Kiichiro; Wall, David; Wu, Mingyuan.1994. **La "Longue Marche" De La Chine Vers Une Économie Ouverte**. OCDE, Paris 1994.

Governo de Macau.1987. **Declaração Conjunta do Governo da República Portuguesa e do Governo da República Popular da China Sobre a Questão de Macau**. Composto e Impresso na Imprensa Oficial de Macau.

Governo de Macau. 1986. **Estatuto Orgânico de Macau**, 3ª edição. Composto e Impresso na Imprensa Oficial de Macau, Janeiro de 1986.

Grindle, Merilee S. 1994. **"Sustaining Economic Recovery in Latin America: State Capacity, Markets, and Politics"**, in **"Latin America's Economic Future"** (pp 303-319). Edited by Graham Bird and Ann Helwege, Academic Press, 1994.

Guerra na Paz - Vol. VII (pp 996-1009). 1984. Directoria Executiva: Oscar Neves e Filipe Zonder. Editora Rio Gráfica, Ltda.

Hardt, John P; Kim, Young C.; Lincoln, Edward; Nanto, Dick; Albrecht, Anthony; Stewart Jr, Charles T. et Al. 1990. **Economic Cooperation in The Asia-Pacific Region**. PP 21-45 (Lincoln, Edward J. Japan's Role in Asia-Pacific Cooperation: Dimensions, Prospects, and Problems), pp 46-68 (Nanto, Dick K. Asia Pacific Economic Cooperation and US - Japan Relations), pp 69-88 (Kuznets, Paul W. Trade, Policy and Korea - Us Relations), pp 89 -100

(Koo, Bon Ho. Korea's Perspective on Asia-Pacific Economic Cooperation), pp 101-108 (Lardy, Nicholas R. China and Asia-Pacific Economic Cooperation), pp 109-122 (Albrecht, Anthony C. Economic Cooperation in The Asia Pacific Region: The Southeast Asia Dimension), pp 177-198 (Stewart Jr, Charles T. Technology Transfer in The Pacific Basin: Issues and Policies), pp 123-140 (Wu, Yuan-Li. Taiwan's Future Role in International and Regional Economic Cooperation), pp 141-160 (Wu, Yuan-Li. The Future Role of Hong-Kong in The International and Regional Economy)

Healey, Derek. 1991. Japanese Capital Exports and Asian Economic Development. OCDE. Paris.

Henderson, Jeffrey; Appelbaum, Richard P; Castells, Manuel; Harris, Nigel et Al. 1992. States and Development in The Asian Pacific Rim. PP 1-26 (Henderson, Jeffrey and Appelbaum, Richard P. Situating The State in The East Asian Development Process). pp 33-66 (Castells, Manuel. Four asian Tigers With a Dragon Head: A Comparative Analysis of The State, Economy and Society in The Asian Pacific Rim), pp 71-84 (Harris, Nigel. States, Economic Development and The Asian Pacific Rim), pp 85-112 (Gereffi, Gary. New Realities of Industrial Development in East Asia and Latin America), pp 121-149 (Koo, Hagen and Kim, Eun Mee. The Developmental State and capital accumulation in South Korea), pp 176-198 (Lubeck, Paul M. Malaysian Industrialization, Ethnic Divisions, and The NIC Model), pp 199-225 (Fukui, Haruhiro. The Japanese State and Economic Development). Edited by Richard P. Appelbaum and Jeffrey Henderson, Sage Publications, 1992.

Hong-Kong and The PRC - A Guide To Foreign Investment Regulation. 1994. Published by International Financial Law Review.

Huang, Weixin. 1992. Economic Integration as a Development Device: the Case of The E.C. and China (pp 1-43, 79-92, 169-173). Saarbrücken: Verlag Breitenbach, 1992.

Hudson, Michael. 1992. Trade, Development and Foreign Debt, Volume I - International Trade (pp 170-190). Pluto Press, 1992.

Hughes, Alan and Singh, Ajit. 1988. "The Comparative Economic Performance of Asian and Latin American economies", in "the World Economic Slowdown and The Asian and Latin American Economies: A Comparative Analysis of Economic Structure, Policy and Performance" (pp 11-22), Wider Working Papers 42, April 1988.

Hugon, Philippe. 1991. "les Programmes d' Ajustement Structurel et les Differents Formes d' Intégration Régionale", in "Intégration Régionale et Ajustement Structurel en Afrique Sub-Saharienne" (pp 195-228). CERED-LAREA, Paris, 1991.

IFRI - Institut Français des Relations Internationales. Ramses 95. direction de Thierry de Montbrial et Pierre Jacquet (pp 13-37, 66-72, 127-140).

IFRI - Institut Français des Relations Internationales. Ramses 94. Direction de Thierry de Montbrial et Pierre Jacquet (pp 128-157, 238-270).

Instituto de Promoção do Comércio e do Investimento de Macau. 1994. Macau e as Regiões Vizinhas. Macau, Julho de 1994.

Johnson, Hazel J. 1991. Dispelling the Myth of Globalization - The Case for Regionalization. New York, Praeger Publishers.

Keijzer, Arne J.. China, Estratégias Para Um Mercado Emergente (pp 100-133, pp 303-312).

Kennedy, Paul. 1988. Ascensão e Queda das Grandes Potências. Volume II (pp 133-147, 194-223). Publicações Europa-América, 1988.

- Kennedy, Paul. 1993. **Desafios Para O Século XXI, Volume I** (pp 165-265). Publicações Europa-América, 1993.
- Kennedy, Paul. 1993. **Desafios Para O Século XXI, Volume II** (pp 81-119). Publicações Europa-América, 1993.
- Linneman, Hans; Dijck, Pitou Van. 1987. **Export-Oriented Strategies in Developing Countries** (pp 244-437) Council for Asian Manpower Studies, Manila.
- Magalhães, José Calvet; Vasconcelos, Álvaro de; Silva, Joaquim Ramos. 1990. **Portugal: An Atlantic Paradox**. PP51-75 (Vasconcelos, Álvaro de. Portuguese/US Relations in the Field of Security), pp77-139 (Silva, Joaquim Ramos. Luso-American Economic Relations and Portuguese Membership of the European Community). Institute for Strategic and International Studies, Lisbon, 1990.
- Magriço, Vítor. "O Processo de Globalização Tecno-Económico", in "A Comunidade Europeia Face à Globalização Tecno-Económica" (pp 9-13). CEDIN - Centro de Estudos de Economia Europeia e Internacional (ISEG-UTL).
- Minc, Alain. 1994. **A Nova Idade Média**. Difel, Difusão Editorial, Lda, 1994.
- Ministry of Posts and Telecommunications (Japan). 1995. **White paper: Communications in Japan**.
- Morbey, Jorge. 1990. **Macau 1999 - O Desafio da Transição**. Gráfica Monumental, Lda. Março de 1990.
- Mowen, John C. 1990. "Cross-Cultural Consumer Analysis", in "Consumer Behavior" (pp 599-612), Second edition, Maxwell MacMillan International Editions.
- Naisbitt, John. 1995. **Megatrends Asia**. Nicholas Brealey Publishing. London.
- Nam, Chong-Hyun. 1990. "Export Promotion Strategy and Economic Development in Korea", in "Export Promotion Strategies: Theory and Evidence from Developing Countries" (pp 165-183). Edited by David H. Evans, Harvester, London, 1990.
- Naya, Seiji; Urrutia, Miguel; Mark, Shelley; Fuentes, Alfredo. 1993. **Lecciones Sobre el Desarrollo - Un Estudio Comparativo de Asia y America Latina**. Centro Internacional Para el Desarrollo Economico (CINDE). Impreso en Chile.
- OCDE. 1995. **Communications Indicators for Major Economies**. Paris.
- OCDE. 1995. **OCDE Economic Surveys - Japan 1995**. Paris.
- OCDE. 1995. **OCDE in Figures - Statistics on the Member Countries**. 1995 Edition. Paris.
- OCDE. 1995. **Perspectives des Communications**. Paris.
- OCDE. 1995. **Regional Integration and The Multilateral Trading System: Synergy and Divergence**. Paris.
- OCDE. 1993. **Intégration Régionale et Pays en Développement** (pp 34-55). OCDE. Paris.
- Fong, Pang Eng. 1993. **Regionalisation and Labour Flows in Pacific Asia**. OCDE. Paris.
- Phan, Duc Loi. 1993. "La Formation des Zones d'Échanges Préférentiels", in *L'Économie Mondiale Entre le Libre Échange et le Protectionism*. Édition Cujas, 1993.



Rapkin, David P. "Japan and World Leadership", in "World Leadership and Hegemony" (pp 191-212), edited by David P. Rapkin.

Robinson, David; Byen, Yangho; Teja, Ranjit and Tseng, Wanda. 1991. Thailand: Adjusting to Success - Current Policy Issues. Occasional Paper 85, International Monetary Fund, Washington, DC, August 1991.

Rosegger, G. 1986. The Economics of Production and Innovation: An Industrial Perspective (pp 249-271). Oxford, Pergamon Press, 1986.

Schott, Jeffrey J; Kuroda, Makoto; Ariff, Mohamed; Drysdale, Peter; Garnaut, Ross, Balassa, Bela et Al. 1989. Free Trade Areas and US Trade Policy. PP 121-135 (Kuroda, Makoto. Strengthening Japan - US Free Trade Arrangements), pp 201-216 (The US-ASEAN Free Trade Area Option: Scope and Implications), pp 217-254 (Drysdale, Peter and Garnaut, Ross. A Pacific Free Trade Area), pp 293-312 (Balassa, Bela. Europe 1992 and Its Possible Implications for Nonmember Countries). Edited by Jeffrey S. Schott, Institute for International Economics, Washington, DC, 1989.

Scitovsky, Tibor. 1962. Teoria Económica e Integración de la Europa Occidental. Aguilar, S.A. de Ediciones, España, Second Printing, 1962.

Secretário Adjunto Para Os Transportes e Obras Públicas (Governo de Macau). 1993. Central de Incineração Dos Resíduos Sólidos de Macau. Macau, Março de 1993.

Seminário Sobre As Economias da Ásia Oriental Na Transição do Século. Serra, António de Almeida: Os Processos de Desenvolvimento dos "Velhos" Novos Países Industrializados. Quintaneiro, Luis. As Economias Emergentes do Sudeste Asiático. Domingues, Cristiano: A Comunidade Europeia. Os Novos Países Industrializados da Ásia e Macau: Alguns Temas Para Reflexão. António, Nelson Santos. Macau: Aguadas e Invernadas. Organizado pelo CESA-ISEG-UTL, 3 e 4 de Março de 1994.

Seminário "Macau No Delta Do Rio Das Pérolas". 1993. Vieira, Vasco Rocha: Intervenção de Sua Excelência O Governador de Macau Na Sessão de Abertura; Intervenção de Sua Excelência O Governador de Macau No Segundo Dia do seminário. Discurso do Ministro do Planeamento e da Administração do Território. Intervenção Do Senhor Secretário-Adjunto Para A Economia e Finanças do Governo de Macau. Intervenção do Representante do Gabinete do Secretário-Adjunto Para Os Transportes e Obras Públicas do Governo de Macau. Intervenção do Representante da Direcção dos Serviços de Assuntos Chineses do Governo de Macau: Formação do Ambiente de Investimento e de Desenvolvimento Económico do Município de Zhuhai. Marques, Ludgero: O Papel do Sudeste Asiático na Internacionalização da Indústria Portuguesa. César, Maria Gabriela: Macau no Desenvolvimento do Delta do Rio das Pérolas. Dinghai, Yao: O Desenvolvimento Económico de Guangdong e As Perspectivas de Futuro. Porto, 20 e 21 de Maio de 1993.

Shabad, Theodore. 1972. China's changing Map (pp 319-323, 4-23). Praeger Publishers, New York, Washington.

Silva, Joaquim Ramos. "Some theses on Transition and Integration of Eastern European Countries", 19th EIBA Annual Conference. "International Business and Europe After 1992, Lisbon, 12-14 December 1993.

Teixeira, P. Manuel. 1983. Portugal na Tailândia (pp 15-35, 275-277). Imprensa Nacional de Macau. Maio de 1983.

The Editorial Board of The Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade. 1995. Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade 1994/95.

Toffler, Heidi e Toffler, Alvin. "O Sistema Global do Século XXI", in "Guerra e Anti-Guerra" (pp 299-313). Livros do Brasil, Lisboa, 1994.

Torres, Adelino. 1993. **Integração Regional em África e Multilateralismo: Integração Regional Versus GATT**. CESA, documento de trabalho 26, ISEG.

Tseng, Wanda; Khor, Hoe Ee; Kochhar, Kalpana; Mihaljek, Dubravko and Burton, David. 1994. **Economic Reform in China: A New Phase**. Occasional Paper 114, International Monetary Fund, Washington D.C, November 1994.

Tseng, Wanda and Corker, Robert. 1991. **Financial Liberalization, Money Demand and Monetary Policy in Asian Countries**. Occasional Paper 84, International Monetary Fund, Washington D.C., July 1991.

World Bank. 1994. **Trends in Developing Economies, Volume 2 - Emerging Capital Markets** (pp 17-21, 38-42, 47-57, 81-85, 95-99). A World Bank Book. The World Bank, Washington, D.C., 1994.

World Bank. 1994. **The World Bank Annual Report 1994** (pp 88-100). Washington, D.C., 1994.

World Bank. 1993. **The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy**. A World Bank Policy Research Report. New York, Oxford University Press.

World Bank. 1993. **Thailand - Fuel Option Study** (pp 1-4, 60-82, 108). Report N° 11948-TH (For Official Use Only). December 13, 1993.

World Bank. 1993. **Korea - Financial Sector Study** (pp 1-65, 98-100, 119-127). Report N° 11373-KO (For Official Use Only), July 15, 1993.

World Bank. 1992. **Korea - Country Economic Memorandum**. Report N° 10733-KO. (For Official Use Only). September 30, 1992.

World Bank. 1991. **Thailand - Country Economic Memorandum**. Report N° 9627-TH (For Official Use Only). October 10, 1991.

World Bank. 1991. **Thailand's Education Sector at a Crossroads: Selected Issues** (pp 1-29, 64-66). Report N° 9011-TH (For Official Use Only). February 7, 1991.

World Bank. 1991. **Growth, Poverty Alleviation and Improved Income Distribution in Malaysia: Changing Focus of Government Policy Intervention**. Report N° 8667-MA (For Official Use Only). January 1991.

Xinhua News Agency (HongKong Branch). 1984. **Sino-British Joint Declaration On The Question of Hong Kong (Initialled Text)**. Hong Kong, 26 September 1984.